СМУШКОВ В·В

ЭКОНОМИКА ТОВАРООБОРОТА

ПРЕДИСЛОВИЕ
ХИНЧУКА·Л·М

ЗАОЧТОРГКУРСЫ
М О С К В А
1 - 9 - 2 - 9

СМУШКОВ В. В.

ПРОФЕССОР ИНСТИТУТА НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА имени Г. В. ПЛЕХАНОВА

ЭКОНОМИКА ТОВАРООБОРОТА

с предисловием Л. М. ХИНЧУКА

ЗАОЧТОРГКУРСЫ

* 1929 *

Главлит А—34.145. Заказ 492. Тираж 5.500.

„Интернациональная“ (39) тип. „Мосполиграф“, Путинковский, 3.

«Не дадим себя во власть «социализму чувства» или старорусскому, полубарскому, полумужицкому патриархальному настроению, коим свойственно безотчетное пренебрежение к торговле. Всеми и всякими экономически-переходными формами позволительно пользоваться и надо уметь пользоваться, раз является в том надобность для укрепления связи крестьянства с пролетариатом, для немедленного оживления народного хозяйства в разоренной и измученной стране».

ЛЕНИН—Речь на московской губернской партконференции в 1921 году. Т. XVIII, ч. 1, стр. 398—414. ГИЗ, 1924 года.

Эта работа посвящается студентам Торгового отделения Экономического факультета Института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова, вместе с которыми автор прорабатывал все основные проблемы экономики товарооборота и которые своей активной работой на семинарах оказали значительную помощь автору в разрешении ряда вопросов.

ПРЕДИСЛОВИЕ.

Владимир Ильич Ленин как в своих печатных трудах, так и в выступлениях, много раз останавливался на вопросах товарооборота и торговли. Товарооборот, экономика его—требуют длительного, тщательного изучения у нас в СССР, так как в наш переходный к социализму период, мы ощупью еще проводим плановое начало. По этим вопросам у нас нет ни одного цельного труда. Поэтому нельзя не приветствовать выхода настоящего курса, предметом коего является теоретическое и принципиальное освещение, а также экономический анализ обращения и распределения товаров как в капиталистическом, так и в советском хозяйстве.

Данный курс дает характеристику обращения товаров на рынке в капиталистических странах и в СССР в настоящий переходный период. Отсутствие плановости в соотношении между предложением товаров в капиталистическом обществе и реальным потреблением их создает предпосылки для перепроизводства и кризисов. Изучение экономических процессов, способствующих развитию товарооборота и торговли, лучше всего достигается в переходный к социализму период, который ярко выявлен в СССР. На основе этого изучения мы можем построить такую организацию торговли, при которой мы легче всего избегнем возможных затруднений. Процесс обращения товаров на рынке, продвижение их от производителя к потребителю, достижение равновесия между спросом и предложением, емкость рынка, рыночные цены, кредит и его условия, издержки обращения,—это те проблемы, которые должны быть подвергнуты тщательному анализу, дающему возможность выявить те элементы, которые необходимо сохранить в организации торговли, и те элементы, от которых необходимо избавиться в наш переходный хозяйственный период.

Данный курс затрагивает насущные проблемы советского хозяйства. Каждая глава дает характеристику как экономики товарооборота капиталистических стран, так и нашей переходной к социализму страны. Более подробно, пожалуй, следовало автору остановиться на характеристике нашей экономики в период «военного коммунизма». Этот период особенно интересен как в области организации торговли, так особенно в методах проведения экономики торговли при быстро падающей валюте. В этот период Центросоюз установил продажную стоимость товара по его восстановительной стоимости. Только таким путем удалось потребительской кооперации не «проторговаться». Но нужно указать, что освещение того товарооборота, который был

у нас в эпоху гражданской войны, несколько отвлекло бы от основной задачи автора.

Красной нитью через весь труд тов. Смушкова проходят те основные положения, которые определяют задачи и пути организации товарооборота в переходный период, что совершенно верно, поскольку социалистическое хозяйство можно построить лишь тогда, когда государственная власть будет обладать не только возможностью учета всех элементов народного хозяйства, но и будет способна к реальному стопроцентному регулированию всего народного хозяйства.

Книга эта содержит значительный фактический материал, старательно собранный из различных источников и умело подобранный.

Наряду с изложением и оценкой рыночных условий капиталистического хозяйства автор детально останавливается на особенности условий торговли в Советском союзе, выявляя те принципы, на основе которых должна быть построена экономика товарооборота.

В противовес частнохозяйственным интересам индивидуальных собственников, в противовес частнохозяйственному накоплению в капиталистическом строе, — государственная власть стремится в наш переходный период подчинить частнохозяйственные интересы коллективным интересам развития народного хозяйства. Автор детально развивает в различных частях своего труда эту мысль, приводя для обоснования много примеров и большой цифровой материал, также тщательно подобранный.

Автор дал краткую характеристику кризиса сбыта 1924 года и «ножниц», столь ярко иллюстрировавших несоответствие цен между продуктами сельского хозяйства и товарами широкого потребления, хотя эти моменты необходимо было развить более подробно, так как они дают ключ к пониманию тех ошибок, которые выявились в нашем руководстве экономической политикой. Правда, Советскому государству удалось значительно исправить эти ошибки путем значительного нажима на наш обобществленный сектор, и мы добились большого снижения цен на товары широкого потребления, а также сжатия лезвий «ножниц».

Советское государство правильно наметило путь индустриализации страны. Только идя по этому пути, мы можем избавиться от товарного голода и от иностранной зависимости. Индустриализация СССР тесно связана с дальнейшей экономикой нашего товарооборота. На индустриализации и на путях ее осуществления автор остановился довольно подробно в главе XIV. Индустриализация дает ключ к овладению нашим обобществленным сектором — основной товарной массой.

При прохождении настоящего курса читатель встречается с постановкой ряда больших экономических проблем, выявляемых автором. В то же время возникает и ряд других проблем, вытекающих из содержания всего курса.

Настоящее пособие следует таким образом признать в общем и целом ценным вкладом в науку, и оно может служить для целей ориентации в современных сложных хозяйственных формах экономики товарооборота.

Л. М. Хинчук.

ОТ АВТОРА.

Настоящая книга представляет собой несколько сокращенный курс по экономике товарооборота, который, автор читал в течение последних трех лет в Институте народного хозяйства имени Г. В. Плеханова. Отсутствие пособий для студентов по данному вопросу в высшей степени затрудняет работу, так как каждому из них приходится рыться в журналах и газетах, выискивая необходимый материал. К тому же материал этот в значительной части носит ведомственный или чисто описательный характер без всяких обобщений и теоретических выводов. Наконец, многие вопросы совершенно не освещены в печати. Что же касается иностранной литературы, то здесь мы можем почерпнуть немного; если за последние годы к переведенным на русский язык курсам Ван-дер-Борга и Лексиса [1]) прибавились переводы книг Ю. Гирша, Ф. Клерка и И. Шерра [2]), то все они могут быть использованы только частично. Это вытекает, безусловно, из того своеобразия, которое представляет торговля в переходный период. С другой стороны, это объясняется еще и тем обстоятельством, что значительная часть авторов, исследующих вопросы торговли, подходит к ним исключительно со стороны техники и организации, совершенно игнорируя теоретические проблемы товарооборота. Но в переходный период не только в области установления принципов товарооборота, но и в организации и технике торговли мы должны создавать свои формы, определяемые теми задачами, которые стоят перед нашей торговлей. Правда, недавно появились книги советских ученых — проф. П. Лященко и проф. С. Наровчатова. Но эти работы по преимуществу посвящены вопросам организации торговли [3]). Вот почему жизнь требует от нас попыток написать цельный курс экономики товарооборота. Написать такую книгу в настоящее время чрезвычайно трудно — это автор сознает больше, чем кто-либо другой. Поэтому, естественно, что в ней будет много ошибок и неточностей. Но быть может этот первый опыт даст толчек к про-

---

[1]) Van der Borght. Торговля и торговая политика. С.-Петербург, 1912 г. Проф. В. Лексис. Торговля, ч. I и II. «Наука и жизнь», 1914 г.

[2]) Проф. Ю. Гирш. Экономика торговли. ГИЗ, 1927 г. Ф. Клерк. Принципы торговли. «Эконом. Жизнь», 1928 г. Проф. И. Шерр. Учение о торговле. «Экономическая Жизнь», 1925 г.

[3]) Проф. П. И. Лященко. Экономика торговли. Изд. Центросоюза, 1925 г. С. Н. Наровчатов. Организация торговли и торговых предприятий. Изд. «Экономическое образование», 1927 г

работке теоретически основных проблем экономики товарооборота со стороны наших экономистов и таким образом эта книга будет только первым камнем по пути строительства учения о товарообороте в переходный период. Во всяком случае автор будет благодарен всем экономистам, которые сделают свои заключения по существу отдельных вопросов, освещенных в книге, в интересах наиболее полной и точной их проработки. Автор в данной книге не пытается дать полного курса того, что принято называть учением о торговле. Вопросы организации и политики торговли здесь совершенно не затронуты и в отдельных случаях намечены только предпосылки, из которых вытекают практические вопросы политики и организации. Построение книги увязано с учебным планом нашего Института, по которому вопросы экономики товарооборота отделены от вопросов организации и политики торговли. В отдельных вопросах теории хозяйства переходного периода автор брал на себя смелость делать собственные теоретические обобщения и выводы. В ряде вопросов автору приходится впервые останавливаться на их толковании и здесь особенно он будет благодарен читателям за деловую критику. Автора можно упрекнуть в некоторых случаях в чрезвычайной конспективности изложения, сжатости формулировок. Этот упрек он полностью принимает. Но, во-первых, он был связан размерами книги, а, во-вторых, не считал возможным в первом опыте систематического курса по экономике товарооборота слишком подробно останавливаться на отдельных вопросах. Если книга найдет своего читателя и окажется полезной — автор сочтет своим правом и долгом переработать ее и значительно расширить.

В значительной части книга эта создана на семинарах, которые автор проводил в Институте со студентами Торгового отделения. Многие отдельные мысли и положения создались в процессе работы. Работы некоторых студентов помогли уточнить и развить отдельные положения. Вот почему автор не может отделить всю свою работу от работы своих учеников, и считает необходимым посвятить ее студентам Торгового отделения Института, нашим будущим красным купцам, которые идут на смену капиталистическим торговцам, которые будут строить советскую торговлю для того, чтобы в конечном счете уничтожить ее и заменить плановым социалистическим распределением продуктов.

Особенно автор должен отметить помощь в работе студентов Института тт. Герасимова, Кагановича, Михайлова и Меймана, которые помогли автору в подборе материала и оформлении некоторых глав книги. Так, в основном глава V составлена т. Кагановичем, глава VII — Герасимовым и глава XIV — Михайловым, а т. Мейман подбирал материал и корректировал работу.

Вместе с тем автор приносит свою глубокую благодарность Л. М. Хинчуку, который любезно согласился прочитать книгу в рукописи и дать свое авторитетное предисловие к ней. Настоящая работа находилась на рассмотрении Научно-политической секции Государственного ученого совета, которая и допустила ее к печати.

Москва, январь 1929 г. Автор.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ГЛАВА ПЕРВАЯ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРОВ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

§ 1. РЫНОК И ОБРАЩЕНИЕ ТОВАРОВ.

Приступая к экономическому анализу капиталистического хозяйства, Маркс в первой главе «Капитала» начинает свое исследование с определения понятия товара. Товар — вот стержень, вокруг которого проходит вся жизнь и все развитие капиталистического хозяйства. Не только все материальные, но и духовные блага превращены в товар. Все можно купить и все можно продать. Производство на продажу товаров и извлечение прибавочной стоимости — основной закон, который управляет капиталистическим хозяйством, руководит всем экономическим развитием. Каждый произведенный в капиталистическом хозяйстве продукт обладает меновой стоимостью, предназначен для обмена на другие продукты, является объектом купли и продажи — товаром. Все производство строится в расчете на рынок, в расчете на продажу произведенных товаров и получение прибыли путем реализации прибавочной стоимости. И отсюда вытекает стремление произвести возможно больше товаров, чтобы получить побольше прибыли. Стремление к получению прибыли является основным двигателем производства. Капиталист производит товары потому, что он при продаже получает прибыль, реализует созданную в производстве прибавочную стоимость. Жажда наживы толкает его на расширение производства, на увеличение количества товаров. Для самого производителя товар не имеет потребительной стоимости и он производит товары на рынок, имея своей целью реализовать меновую стоимость. Но товар должен иметь потребительную стоимость, так как иначе он не будет товаром. Поэтому все производство товаров строится на учете потребностей общества, на учете спроса на товары как в отношении общей покупательной способности рынка, так и в части удельного веса каждого отдельного товара среди других. Покупатель берет товар, необходимый ему (если этот покупатель не купец, т. е. не посредник в продвижении товаров) в том случае, если товар этот удовлетворяет определенной потребности, если он ему нужен для потребления. Потребности в условиях современной культуры и техники настолько многообразны, что для удовлетворения их необходим богатый ассортимент товаров, из которых каждый имеет свой удельный вес в общей сумме, которую может затратить покупатель на товары. Кроме того, этот спрос на товары как в отношении количества, так и качества

их зависит от различных условий, вытекающих из сущности современного хозяйства; так, покупательная способность земледельческого населения на промышленные товары ограничивается размерами реализованного на рынке продукта (товарная емкость сельского хозяйства); покупательная способность рабочих ограничена размерами заработной платы; в различных районах и областях размеры рынка зависят от степени перехода местного хозяйства от натуральной формы к денежной. Все это лишает возможности в капиталистическом хозяйстве точно знать, какое количество товаров должно быть произведено в соответствии с потребностями рынка. Нужно иметь в виду, что и самое понятие потребностей в системе капиталистического хозяйства нужно понимать весьма условно. Каковы бы ни были потребности, они всегда ограничиваются платежеспособным спросом, т. е. способностью населения купить за деньги определенную массу товаров. Этот платежеспособный спрос может колебаться в ту и другую сторону и тем самым резко менять соотношение между предложением товаров и реальным потреблением их. Отсюда создаются предпосылки для перепроизводства и кризисов. Анализируя капиталистический рынок, К. Каутский говорит: «В товарном хозяйстве перепроизводство означает превышение производства над потребностями рынка, т.-е. над спросом платежеспособных потребителей. Всех остальных потребителей причисляют к нищим, которые должны дать себя похоронить или, по крайней мере, вычеркнуть себя из списка живых на арене рынка. Рыночный же спрос есть величина, которая куда в большей степени поддается изменению, чем абсолютная потребительская способность людей. Благодаря различнейшим обстоятельствам, рынок сегодня быстро расширяется, а завтра столь же быстро суживается, и соответственно этому обнаружившееся сегодня недопроизводство принимает завтра характер перепроизводства; словом, перепроизводство становится весьма относительным понятием»[1]). Такие колебания вызывают изменения не только в размерах общей покупательной способности, но и в удельном весе отдельных товаров. Обнищание трудового населения прежде всего сокращает потребление предметов не первой необходимости и сужает рынок на галантерейные, парфюмерные и другие товары, не являющиеся предметами первой необходимости. Наоборот, расширение покупательской способности также качественно перестраивает спрос и требует увеличения производства различных товаров в разной пропорции. Капиталист-производитель прощупывает рынок, так как не связан непосредственно с потребителем, а имеет связь через посредника — торговца. Повышение или сужение спроса чувствуется прежде всего в торговле — сначала в розничной, а затем в оптовой и отсюда уже передается производителю. Отсюда естественно, что на рынке отсутствует равновесие и необходимо принимать меры к такой организации рынка, которая обеспечила бы возможность всегда иметь сбыт. Насколько отсутствует такой учет рынка свидетельствует хотя бы пример, который приводит американский экономист С. Чэз в своей книге «Трагедия расточительства»[2]). Автор берет соотношение численности населения и роста промышленности по отдельным отраслям для Соединенных штатов за несколько лет и получает следующую картину:

Наименование	1920 г.	1921 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.
Численность населения . .	100	101	104	106	107
Уголь (тонны)	100	77	72	97	85
Керосин (галлоны)	100	106	124	166	162

[1]) К. Каутский. К теории кризисов, стр. 31. Изд. «Моск. Рабочий».
[2]) С. Чэз. Трагедия расточительства, стр. 94. Гостехиздат, 1926 г.

Наименование	1920 г.	1921 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.
Чугун (тонны)	100	45	73	109	104
Пшеница (бушели) . .	100	98	104	94	103
Рожь (бушели)	100	96	91	95	77
Хлопок (кипы) . . .	100	59	73	76	98
Сахар (фунты) . . .	100	150	115	124	141
Автомобили	100	76	121	181	163
Обувь	100	86	98	106	96

Беря затем данные о потребности населения в ряде товаров, он сравнивает их с товарным предложением и получает следующую картину [1]):

Продукты	свежего молока	91%	потребности
»	пшеничной муки	95%	»
»	картофеля	92%	»
»	сахара	85%	»
»	мяса воловьего	95%	»
»	одежды мужской	83%	»
»	обуви	85%	»
»	угля	83%	»
»	керосина	90%	»
»	зданий для жилья	60%	»
»	коммерч. характера	110%	»
»	автомобилей	125%	»

Какие выводы можно сделать из этих цифр? Прежде всего они ярко подчеркивают природу капиталистической торговли и всего хозяйства. Производитель и торговец отнюдь не заботятся об удовлетворении потребностей покупателей — для них это не цель, а средство. Если можно получить достаточно высокую прибыль при данном количестве товаров или даже при уменьшении количества их за счет повышения цены, то владелец товаров не задумается над вопросом о потребностях общества в том или ином товаре. В условиях свободной конкуренции каждый производитель и торговец работает за себя на рынок, а не для удовлетворения потребностей общества.

Здесь он сталкивается с рядом препятствий, которые ограничивают его стремления и которые вытекают из отсутствия равновесия между спросом на товары и их предложением. Капиталист производит свои товары вслепую. Он не знает и не может знать размеров спроса, границ потребления. Ему неизвестна как общая емкость рынка, т. е. размеры платежеспособного спроса, так и частная емкость на отдельные товары, удельный вес каждого товара в общей емкости рынка. Он натыкается на отсутствие спроса, вынужден искать новых рынков для сбыта, изменять цены. Только через рынок, через увеличение или уменьшение рыночного спроса может он получить указания для своей производственной деятельности. Вся работа идет вслепую и только рынок регулирует рост производительных сил, только через рынок устанавливается равновесие между производством и потреблением товаров.

Развитие капиталистического хозяйства, все большее и большее разделение труда между отдельными экономическими районами — влекут за собой и усиление этой анархии в производстве и распределении. Рост производительных сил и установление тесной экономической связи и зависимости одних стран от других еще более усложняет обмен. Если в простом товарном хозяйстве продукт про-

[1]) С. Чэз. Трагедия расточительства. Нужно, конечно, иметь в виду, что данные Чэза имеют весьма условный характер, но тем не менее они очень показательны.

изводится частью для обмена, а не только для личного потребления производителя, и обменивается производителем на товары, нужные ему, то в капиталистическом хозяйстве фабрикант производит товары исключительно для обмена, исключительно для получения прибыли. Правда, и в докапиталистическом хозяйстве некоторые виды купли продажи приобретают капиталистический характер (заморская торговля, колониальная торговля и т. д.); но хозяйство в целом еще носит простой товарный характер. Только создание крупных промышленных предприятий — мануфактур, а затем фабрик и заводов, резко изменяет характер обмена и придает ему чисто стихийный характер, вытекающий из анархии капиталистического производства и распределения. Все большее отделение производственной базы от рынков сбыта усложняет процесс распределения. В нем образуется ряд звеньев, через которые проходит товар, прежде чем он достигнет места потребления. Возьмем для примера заготовку сырья — необходимо скупить его у мелких производителей и перебросить в районы, где это сырье перерабатывается. Закупка производится в различных, далеко друг от друга стоящих районах небольшими партиями, которые либо сейчас же переходят в распоряжение производителей и поступают в переработку, либо образуют путем слияния в руках крупных заготовителей огромные партии, которые часто переходят несколько раз из рук в руки, прежде чем поступить в переработку. То же происходит — в несколько иной форме, с продуктами питания и промышленными товарами. Огромное значение в этом процессе имеет и вопрос о цене товаров. Резкие колебания цен на отдельные товары изменяют и емкость рынка (которая определяется платежеспособным спросом потребителей), и размеры прибыли, которую может получить отдельный торговец на свой товар. Мы уже указывали, какое значение имеет для нарушения нормального товарооборота резкое колебание соотношения между спросом и предложением. Не меньшее значение имеет изменение цены на товары — купцы бросаются заготовлять и сбывать те товары, на которых можно получить больше прибыли, происходит перегруппировка сил и средств, занятых в распределении товаров. Это также нарушает рыночное равновесие и усиливает анархию как в области распределения, так и в производстве. Денежная форма распределения товаров усложняет процесс товарооборота, углубляет анархию и заставляет учитывать ряд новых моментов при изучении процесса распределения товаров. Таким образом, мы видим, что самое элементарное знакомство с процессом распределения товаров в капиталистическом хозяйстве показывает отсутствие плана, которое вытекает из природы этого хозяйства, из тех производственных отношений, которые в нем существуют. Перестройка распределения на основах точного учета количества сданных продуктов и нужд потребителей возможна только в плановом хозяйстве, а последнее создается при условии уничтожения частнохозяйственных интересов, т. е. в социалистическом обществе, в организованном хозяйстве. Объективно капиталистическое хозяйство представляет собой единое целое, в котором отдельные хозяйства объединены друг с другом, не механически, а, если так можно сказать, химически, т. е. образуют определенное целое общественное хозяйство.

«Сумма раков в корзине не есть реальное единство. Число ежегодно рождаемых младенцев, «объединенных» в статистическую «совокупность», точно также не представляет собой реального единства. Наличие особой органической связи — вот что делает совокупность совокупностью реальной» [1].

[1]) Н. Бухарин. Экономика переходного периода. стр. 9. Подчеркнуто мной. В. С

Но в этом хозяйстве связь между отдельными частями устанавливается на основе обмена через рынок. На рынке отражаются все те изменения, которые происходят в отдельных хозяйствах и влияют на развитие всего хозяйства в целом. Единой воли, которая управляла бы всем хозяйством, не существует. Не общество производит, как говорит Н. Бухарин, а в обществе производится. Связь между отдельными хозяйствами, их взаимоотношение и взаимодействие выражается через рынок и через рыночные отношения. Цены на товары отклоняются от стоимости и от цен производства в зависимости от спроса и предложения. Размеры торгового капитала также изменяются стихийно в зависимости от тех изменений, которые происходят на рынке. Все эти изменения заставляют изучать те процессы, которые происходят в товарообороте и приспособляться к ним. Для каждого торговца рынок и его законы являются объективной силой, которая над ним господствует и заставляет его подчиняться себе и приспособляться. Если бы все народное хозяйство представляло арифметическую сумму отдельных хозяйств, то каждый отдельный производитель и торговец мог бы проводить свою собственную линию; но поскольку это не так, поскольку столкновение отдельных частных хозяйств и их взаимная связь образуют новый организм, который складывается из суммы отдельных хозяйств, но господствует над ним, поскольку необходимо познавать ту объективную закономерность всех явлений, которая создается в хозяйстве и которая господствует над каждым отдельным капиталистом. Все эти законы, управляющие капиталистическим хозяйством, представляют собой предмет изучения политической экономии. Но теперь нам важно выяснить, что нужно понимать под товарооборотом и торговлей.

§ 2. ТОВАРООБОРОТ И ТОРГОВЛЯ.

Изучая экономические процессы, связанные с распределением товаров как в капиталистическом хозяйстве, так и в хозяйстве переходного периода, мы обычно употребляем два термина, определяющие совокупность этих процессов, и говорим либо о т о р г о в л е, либо о т о в а р о о б о р о т е. Если мы попытаемся установить по основании как печатных работ, так и устных выступлений, в каких случаях употребляется тот или иной термин, то почти не найдем никаких признаков, определяющих особенности каждого из этих понятий, выделяющих каждое из них в нечто отличающееся одно от другого. Только, пожалуй, в тех случаях, когда говорится о товарных массах и их движении, у нас принято, и то не всегда, говорить об этом, как о товарообороте, а когда говорится об организационных моментах, то употребляется термин «торговля». Чаще же всего во всех работах говорится о торговле — «советская торговля», «торговля города с деревней», «экономика торговли» и т. д.— вот обычные терминологические сочетания, которые сплошь и рядом можно встретить у нас. Часто же автор той или иной работы употребляет эти термины в перемежку, вероятно, для разнообразия. Если же мы возьмем любую работу на эту тему, написанную буржуазными экономистами, то там вообще слово товарооборот мы не встретим,—говорится только о торговле, даются определения торговли, экономики торговли и т. д. И невольно встает вопрос о том, насколько случайна эта терминология, нет ли здесь более глубоких причин, выяснение которых важно для нас? Только ли дело здесь в уточнении терминологии или за этим скрываются определенные экономические и принципиальные моменты, выяснение и уточнение которых для нас имеет как принципиальное, так и практическое значение?

Постараемся разобраться в этом вопросе и по возможности сделать необходимые выводы.

Как мы уже указали, все буржуазные экономисты в работах о распределении товаров называют систему распределения торговлей, а не товарооборотом, причем дают различные основные признаки этого процесса. У одних в основе лежит по преимуществу юридическое основание. Так, Ф. Клерк говорит: «торговля заключается в действиях, направленных и приводящих к передаче права собственности на товары и к техническому перемещению последних». Ю. Гирш, указывая на то, что сущность торговли составляет перемещение товаров, подчеркивает, что «перенос благ не следует понимать буквально. Это не только перенос реальных предметов, но также передача права распоряжения ими». И дальше он указывает, что в этом случае торговля ведется документами, представляющими товар. Мы знаем, что торговля ведется не только документами, представляющими товар, но и «воздухом», т. е. совершенно не существующими товарами, когда совершаются фиктивные сделки, за которыми нет никакого продвижения товаров.

Другие определения торговли даются с преимущественным подчеркиванием наличия особой группы капиталистов, которые осуществляют этот перенос благ и все прочие функции торговли. Таково, например, определение Лексиса, который говорит, что «торговля в собственном смысле слова — это приобретение и сбыт товаров или ценных бумаг в качестве промысла». Приблизительно то же говорит на этот раз не буржуазный, а советский экономист — проф. Лященко: «Под торговлей понимается профессиональная деятельность определенного класса лиц [1]), торговцев, направленная на покупку тех или иных предметов товаров для дальнейшей продажи их с целью получения прибыли».

Наконец, третья группа экономистов центр тяжести переносит на самое перемещение товаров, на продвижение их от производства к потреблению, в то время, как остальные экономисты, в том числе и цитированные нами, не определяют основной функции торговли, заключающейся в перемещении товаров. Нельзя, конечно, отрицать и того, что вопрос о юридической основе торговли имеет огромное значение в капиталистическом хозяйстве, поскольку ряд сделок совершается без реального продвижения товаров. Равным образом нельзя игнорировать и вопрос о роли и значении в торговле специальной группы капиталистов и специального капитала, обслуживающего торговлю. Задача заключается в том, чтобы определить главные свойства, отделив их от второстепенных, установить такие признаки, которые лежат в основе торговли и являются определяющими ее сущность. Но если мы не уточним самое понятие торговли, то совершенно не будем в состоянии дать основные эти свойства, а уточнение возможно при условии определения экономической сущности всего процесса распределения товаров.

И здесь выступает необходимость вернуться к первоначальному вопросу, поставленному нами в самом начале, т. е. к вопросу о выяснении терминов *торговля* и *товарооборот*.

Элементарной истиной является то положение, что товарооборот, или вернее обмен товаров, появляется с разделением труда в обществе. В замкнутой общине, в которой отсутствует частная собственность и имеется техническое разделение труда между членами общины, но все продукты потребляются сообща всеми членами общины,— никакого товарооборота нет. Маркс говорит: «Обмен товаров возникает там, где оканчивается община, в пунктах ее соприкосновения с чужими общинами или членами чужих общин». Здесь появляется простое товарное хозяйство. Община здесь уже не удовлетворяется теми продуктами, которые добывает сама, а вступает

[1]) Здесь, конечно, нужно отметить, что купцы вовсе не являются самостоятельным классом, а представляют часть класса капиталистов.

в меновую связь с другими, обменивая продукты своего производства на чужие. Здесь уже создается экономическая связь между различными хозяйственными организациями, создается первоначальная ячейка менового хозяйства. Никаких норм, регулирующих этот обмен, первоначально не существует и обмен происходит «актами воли владельцев, желающих взаимно отчудить их (товары, продукты) друг другу». (Маркс). Но постепенно устанавливаются устойчивые формы обмена, последний превращается в форму организованной связи между общинами и отдельными производителями, создаются привычные формы этой связи. Можно ли назвать этот этап обмена торговлей? Нам кажется, что нет. Здесь нет всех тех признаков, которые определяют торговлю, как самостоятельную функцию народного хозяйства, здесь нет посредничества, связывающего отдельные общины, нет купцов. Ш. Летурно в своей «Эволюции торговли» приводит много примеров обмена, когда общины чернокожих и других отсталых народов в порядке определенного хозяйственного плана выделяют часть продуктов, произведенных общиной, и обменивают их на продукты другой общины. Летурно указывает, что в некоторых общинах выделяется специальное лицо, которое постоянно ведет эти сделки. Но назвать это лицо купцом и торговцем нельзя, поскольку оно не преследует никаких целей личной наживы, не обладает никаким собственным товаром или капиталом, а осуществляет сделку между двумя или несколькими хозяйствами, не противопоставляя свои интересы интересам тех лиц, которых оно представляет, и проводя необходимую для общины работу. И ясно, что если в этой деятельности нет посредничества и личной заинтересованности, то нет и торговли. Как же можно назвать такой обмен, когда он выходит за границы случайной формы обмена и становится органическим условием существования и хозяйственного развития общества? Мы думаем, что такой органический обмен следует называть первичной формой товарооборота.

На определенной стадии экономического развития создается необходимость вступать в обмен одних хозяйственных организмов с другими, так как без этого обмена невозможен дальнейший рост производительных сил. Создавшееся разделение труда требует этого обмена, являющегося необходимым условием всей хозяйственной жизни. Поскольку здесь происходит процесс перераспределения созданных товаров в интересах общества — товарообмен является экономически необходимым, вырастает в одну из важнейших хозяйственных функций общества. Постепенно создается устойчивая связь между отдельными хозяйствами, вырабатываются формы товарообмена, создается целая система взаимоотношений. В приведенной уже нами «Эволюции торговли» Летурно даны описания различных ступеней в развитии продуктооборота и товарообмена, взятые им из описания быта и хозяйственной жизни различных некультурных и мало культурных народов.

Появление денег, как всеобщего эквивалента, не вносит по существу ничего нового в этот процесс на первых шагах его развития. Наличие денег облегчает проведение обмена, поскольку все товары можно приравнять к одному и сравнивать между собой на основе единой общей единицы измерения. Деньги выступают, как товар, имеющий спрос у всех участников обмена.

Опять-таки история развития хозяйства показывает нам, что деньгами были различные товары, являющиеся наиболее удобными в том или ином обществе — у одних народов деньгами служил скот, у других шкуры и т. д. Появление денег, как средства обращения, облегчает процесс товарообмена, упрощает проведение его, но ничего само по себе в нем не меняет. Появление денег ускоряет развитие меновых отношений, а «постоянное повторение обмена делает его регулярным общественным процессом» (Маркс). Если в результате этого,

как говорит Маркс, «часть продуктов труда начинает производиться преднамеренно для обмена», то все же обмен по прежнему остается экономически целесообразным и ведет к дальнейшему росту производительных сил. Но поскольку часть продуктов изготовляется для обмена и поскольку вырабатываются определенные соотношения между отдельными продуктами — меновая связь становится организованной и появляется товар,—эту новую форму обмена мы должны назвать т о в а р о о б о р о т о м.

Расширение хозяйственных связей и рост техники, облегчающий производство,—влекут за собой дальнейшее расширение товарооборота. Если, с одной стороны, техника обеспечивает возможность выделять из хозяйства все больше и больше продуктов, выступающих как товары, т. е. предназначенных для обмена, то одновременно и рост хозяйственных связей толкает к росту меновых отношений. Мы знаем из опыта развитого хозяйства, когда отсутствие возможности обменять свой товар на другие товары способствовало тому, что хозяйство постепенно превращалось в чисто натуральное, все более и более ограничивая выход своих продуктов на рынок и сокращая производство, ограничивая его собственными внутрихозяйственными потребностями [1]). Таким образом, рост товарооборота, развитие связей с другими хозяйствами является толчком к росту техники и развертыванию производительных сил хозяйства. Поэтому изучение самого процесса товарооборота требует изучения всего хозяйства, поскольку весь товарооборот органически связан с хозяйством в целом. Расширение этих связей еще больше способствует росту товарооборота. Если возникновение его относится к тому моменту, когда «данный предмет потребления утрачивает свою потребительную стоимость, имеется в количестве, превышающем непосредственные потребности своего владельца» (Маркс), то с развитием техники и меновых отношений производство перестраивается в сторону исключительного производства на рынок. Фабрикант вовсе не сбывает «излишки своего производства», а исключительно производит для сбыта.

Но еще раньше, с развитием меновых отношений и установлением обмена между отдельными общинами и хозяйственными организмами, появляется необходимость в посредничестве. Это посредничество образуется в лице появившегося торговца и осуществляется через появление рынка. Рынок, как форма организации обмена, возникает раньше, чем появляется купец. На рынке, т. е. в определенном месте, встречаются производители, которые желают обменять предметы своего производства на другие. Летурно рассказывает о том, что у некоторых некультурных народов существует обычай, когда община относит в определенное место те товары, которые она готова отдать в обмен на другие, нужные ей, а другие производители забирают то, что им нужно и взамен оставляют свои товары. Здесь мы имеем прообраз рынка, как технической организации, облегчающей обмен. Но с развитием обмена рынок вырастает, как экономическая категория,—через рынок устанавливается постоянная связь между отдельными хозяйствами и через рынок происходит регулирование производства этих хозяйств, втянутых в товарооборот. Средневековые крестьяне привозили свои продукты на рынки у городов, монастырей и церквей, чтобы получить взамен городские товары, производимые ремесленниками. Связь между различными группами производителей устанавливалась непосредственно, но рынок регулировал эти отношения, заставляя считаться с размерами потребления и изменениями спроса.

---

[1]) Примером может служит крестьянское хозяйство в эпоху «военного коммунизма».

Гораздо более резкое изменение в товарообмене и товарообороте вносит появление посредников-купцов. Роль купца резко отличается от роли того посредника, о котором, как мы уже говорили, рассказывает Летурно. Купец не представляет интересы организованной общины, а свои собственные. Он выступает как капиталист, который авансирует капитал для проведения обмена и рассчитывает на получение прибыли от своих операций. Если с развитием капиталистического хозяйства прибыль торговца в основном от него не зависит и выливается в форму средней прибыли, то на первых ступенях развития капиталистического хозяйства купец получает прибыль в значительной степени благодаря своему умению обмануть производителя и потребителя, используя свое положение. Разрыв между отдельными хозяйствами служит купцу на пользу — он может учесть разницу в развитии производительных сил между отдельными районами, использовать зависимость от него производителя, поставить его в необходимость продавать свой товар по пониженной цене. Мы можем привести массу иллюстраций для этого положения как из эпохи первоначального капиталистического накопления, так и из более позднего времени; торговля с отсталыми народами и сейчас проходит в основном путем обмана и через эксплоатацию производителя. Особенно интересен обмен между капиталистическим купцом и отсталыми экономически народами. В то время, как для члена общества, переживающего еще первые этапы развития менового хозяйства, обмен представляется в самой простой форме—«я даю то, что мне не нужно, чего у меня много, и беру то, что ты мне предлагаешь взамен потому, что мне это нравится», т. е. не только без наличия всеобщего эквивалента, но и без учета эквивалентности обмена; для купца этот обмен построен на учете относительной стоимости товара, который он хочет выменять. Здесь мы имеем простую по внешности форму обмена, здесь нет по внешности связующего звена — денег, но весь обмен построен на том, что купец учитывает разницу в стоимости товаров как тех, которые он привез, так и тех, которые он увозит, и расценивает весь обмен на основе учета капиталистического рынка, на котором он выступает с приобретенными товарами. Формально он не обманывает своего некультурного контрагента, но по существу он использует его некультурность и оторванность от капиталистического рынка. Формально этот контрагент совершает «выгодную сделку», так как получает то, что ему нравится, но выгода эта фиктивна, так как торговец вооружен знанием рынка и представлением об относительной стоимости товаров, в то время, как его контрагент просто совершает обмен одного продукта на другой, исходя из потребительной стоимости их. Но историческая поговорка: «не обманешь — не продашь», а равно и неприязненное отношение к купцам, как мошенникам и плутам, не совсем устарело в условиях развитого товарооборота, не только в отношении обмена между развитым и отсталым хозяйством, но и внутри капиталистического хозяйства, поскольку в меновые отношения вступают различные по своему развитию хозяйства. Купец выступает на рынке, как организатор обмена. Он появился не самопроизвольно, а явился следствием новых экономических условий. Но он использует эти условия так, чтобы наибольшая масса прибавочной стоимости и прибавочного продукта, созданного в обществе, перешла к нему. Новые условия товарооборота требуют создания и новых форм его. Эти новые формы возникают, как следствие новых производственных отношений и технических условий. Купец создает эти формы, вынужденный к этому внешними, от него независящими обстоятельствами. Но он стремится использовать всю создавшуюся обстановку в своих интересах. Лучшим примером этого может послужить товарная биржа. Возникшая, как аппарат, облегчающий товарооборот, дающий возможность владельцам товаров установить

спрос и предложение на рынке и договориться о состоянии рынка и ценах, учитывая рыночное равновесие, биржа затем становится постепенно такой организацией, которая в значительной степени игнорирует реальный спрос и реальное предложение, и является органом, регистрирующим сделки независимо от того, следует ли за заключением сделки реальное передвижение товаров от производителя к потребителю. Никто не может в настоящее время по биржевой статистике определить реальный товарооборот, потому что огромная часть сделок заключается для того, чтобы получить разницу в цене и отнюдь не вызваны той необходимостью передвижения товаров, которая создается в результате разделения труда в обществе. Сколько бы ни говорил Туган-Барановский и другие буржуазные экономисты о пользе товарных бирж и насколько ни было бы действительно велико их значение,—это ни в малейшей степени не умаляет того положения, что на первом месте стоит вопрос о сделке, как таковой, независимо от того, следует или нет за ней реальный товарооборот.

Торговец является представителем торгового капитала. Он вкладывает свой капитал в оборот, покупая у производителя готовый товар и продает этот товар потребителю, извлекая торговую прибыль. Маркс говорит о купце: «его имущество всегда существует, как денежное имущество, и его деньги постоянно функционируют, как капитал. Форма этого капитала постоянно одна и та же Д—Т—Д' деньги, самостоятельная форма меновой стоимости, исходный пункт и увеличению меновой стоимости — самостоятельная цель» (Капитал, т. 1, ч. 1, стр. 310). Для купца вовсе не стоит вопрос о том, что товар должен быть потреблен, что его функция является необходимым орудием в продвижении товара от производителя к потребителю. Ему важно продать товар, т. е. превратить его в деньги, затраченные на покупку, плюс прибыль. Размер этой прибыли играет для него главную роль, цена товара является для него единственным регулятором всех его действий. Он задерживает товар на складе или ускоряет его продажу, он сбывает товар в низшее звено торговли или перепродает другому оптовому торговцу, только исходя из возможности получить больше или меньше прибыли при продаже. Все его желания направлены только на погоню за прибылью. Если мы знаем, что средний процент прибыли не зависит от желания и ловкости купца, а устанавливается общим состоянием и производительностью хозяйства, то в каждом отдельном случае торговец может получить добавочную прибыль подобно тому, как фабрикант получает дополнительную прибыль, если на его предприятии производительность выше средней производительности промышленности. В погоне за этой прибылью создается развернутая реклама, работает биржа и другие торговые институты. Эти учреждения перераспределяют торговую прибыль между отдельными капиталистами, а в развитом капиталистическом хозяйстве перераспределяют и весь общественный доход. Одновременно с потребностями общественного потребления создаются искусственные потребности рынка. На ряду с емкостью рынка, называемой обычно товарной,—появляется и развивается торговая емкость, являющаяся следствием роста звенности в товаропроводящей сети. Разрыв между товарной и торговой емкостью усугубляется анархическим распределением товаров и развитием сделок, за которыми не следует никакого передвижения товаров от производства к потреблению, или когда товар движется не по прямой линии, а в интересах торгового капитала совершает обходное движение. Поскольку основной задачей и целью торговцев становится получение прибыли, постольку все институты, созданные для обслуживания товарооборота, приспособляются для этих целей купца и всего класса капиталистов в целом и в них отражается нормальный товарооборот, как в кривом зеркале. Вся созданная система, явившаяся

ся следствием разделения труда в обществе и необходимая для распределения товаров через рынок, отражает в себе противоречия капиталистического хозяйства и является организационной надстройкой над теми экономическими процессами, которые происходят в обществе. Эта организационная форма товарооборота и будет тем, что следует называть торговлей. Если под товарооборотом мы на основании всего нашего изложения должны понимать систему *распределения товаров в условиях товарно-денежного хозяйства*, то под торговлей следует понимать *формы организации* товарооборота. Какие же специфические черты имеет эта форма организации товарооборота? Прежде всего наличие купца-посредника, общественной функцией которого является организация этого товарооборота, а стимулом к этому — получение прибыли на вкладываемый им для обслуживания товарооборота капитал. Товарооборот появляется значительно раньше, чем торговля. Если непосредственный обмен между производителями является уже определенной формой товарооборота, то здесь мы еще не имеем торговли, как таковой. Она появляется тогда, когда появляется посредник-купец, «который покупает не для удовлетворения своих личных потребностей, но в своем акте купли концентрирует акты купли многих лиц» (Маркс). Развитие торгового капитала создает новые формы товарооборота, т. е. порождает торговлю. Торговый капитал, который вначале выступает как посредник, связывающий производителя и потребителя, — участвует в товарообороте, как необходимое звено в формуле Т—Д—Т. Только с развитием товарооборота и с укреплением роли торгового капитала купец подчиняет себе производителя и потребителя и создает систему торговли, как организации всего процесса товарооборота. Ничего не меняется в этом отношении с подчинением торгового капитала промышленному и банковскому. Разница только в том, что в новой стадии развития капитализма более мощный промышленный и банковский капитал еще создает более совершенные формы торговли, подчиняя себе потребителя и мелкого производителя и превращая независимого торговца в своего коммерческого агента. Вся система торговли зависит от экономики всего хозяйства и товарооборота. Но организационные формы торговли, создавшиеся в результате осложнения процесса товарооборота, влияют также на товарооборот и все хозяйство, хотя они являются производными от последних. Поэтому изучение форм торговли необходимо не только для ознакомления с техникой и организацией самой торговли, но и для более углубленного и обстоятельного изучения всего товарооборота в целом. Торговля, как организация товарооборота, охватывает основную массу всех товаров, поступающих на рынок для обмена. Но нельзя утверждать, что торговля охватывает весь товарооборот. Если мы возьмем любое капиталистическое хозяйство, то там мы найдем формы хозяйства, которые не охватываются системой торговли, но участвуют в общем товарообороте. Достаточно для этого взять внутрикрестьянский товарооборот, который в значительной части проходит без посредничества торгового капитала, но имеет огромное значение для учета всего товарооборота страны. По мере роста капиталистического хозяйства торговля охватывает все большую и большую часть товарооборота. Одновременно втягивается в товарооборот все большая часть продуктов путем повышения товарности хозяйства в целом. Но на ряду с этим происходит и другое явление. Мы уже говорили о том, что с развитием торговли, как формы товарооборота, происходит отрыв формы от содержания. Вместо торговли товарами, как потребительными и меновыми ценностями, развивается торговля документами на товары, погоня за прибылью, не связанная с непосредственным перемещением товаров. Если на первых стадиях торговли определенному количеству сделок соответствует определен-

ный реальный товарный оборот, т. е. продвижение массы товаров, поступающих из производства в потребление, то в развитом капиталистическом хозяйстве на сцену выступает такой торговый оборот, когда за сделкой не всегда следует продвижение товара. Целый ряд сделок заключается с фиктивными товарами, когда идет торговля «воздухом». Многие из этих сделок построены на расчете на повышение или понижение цены, на те или иные изменения в товарообороте. Многие сделки заключаются между купцами или торговыми спекулянтами на определенные товары без всякого учета потребительского спроса при расчете исключительно на торговый спрос. И если бы мы подсчитали массу товаров на рынке по всем торговым сделкам, то она превзошла бы во много раз реальную массу, поступающую на рынок.

Таким образом, мы видим, что, с одной стороны, торговые сделки не охватывают всего товарооборота в целом, а с другой — создают совершенно неверное представление о той массе товаров и тех размерах реального товарооборота, которые выступают на рынке. По мере роста капиталистического хозяйства и товаризации натурального хозяйства, по мере проникновения торговли и ее представителя купца, носителя торгового капитала — торговля охватывает все большую и большую массу товаров и все более искажает весь процесс товарооборота. Товарооборот, организованный в торговле, воздействует на все хозяйство. Каждое отдельное хозяйство, вступая в меновые отношения, втягивается в общую систему товарооборота и торговли. «Раз вещи превратились в товары для внешних сношений — такое же превращение совершается путем обратного действия и для внутренней жизни самой общины» — говорит Маркс. Торговля с ее аппаратом и системой учреждений организует весь товарооборот и использует законы рынка в интересах торгового капитала и купца.

И в современном капиталистическом хозяйстве не только самого купца, но и исследователя экономиста, стоящего на уровне буржуазной науки, прежде всего интересует не товарооборот, а торговля. Поскольку в форме торговли отражается вся хозяйственная жизнь и вылилось все противоречия в товарообороте, связывающем в одно целое рынок, постольку ищут разрешения этих противоречий в изучении самой торговли, часто игнорируя совершенно изучение самих причин этих противоречий. Недочеты торговли, как формы распределения товаров, анализируют оторванность от всего хозяйства и прежде всего от товарооборота. Исправлением технических недочетов торговли хотят «исправить» весь процесс распределения, не учитывая того, что эти недочеты являются чем-то производным, а не основным.

Организация торговли идет параллельно с ростом и усложнением процесса товарооборота. На первых ступенях развития менового хозяйства торговля носит чисто технические формы организации и служит только для того, чтобы лучше организовать процесс обмена. Но, как мы видели, с ростом товарного обмена, с появлением купца и торгового капитала, усложнение процесса товарооборота не только усложняет и самые формы торговли, но отрывает ее от выполнения непосредственных задач и основных функций, превращая в самодовлеющую категорию капиталистического хозяйства. Эта независимость торговли от товарооборота и задачи распределения товаров, тем не менее для нас фиктивна настолько, насколько она реальна для купца. Если он полагает, что из «воздуха» благодаря ловкости его торговых операций он делает деньги, то никак на такой точке зрения не можем стоять мы. Для нас ясно, что это «производство» денег полностью вытекает из природы экономических организаций и в частности из развития и состояния товарооборота. И объяснение этой способности добывать деньги из «ничего» мы дол-

жны искать в экономическом анализе товарооборота, а не в изучении формы его — торговли. Поэтому мы думаем, что нельзя говорить об экономике торговли, а можно говорить только об экономике товарооборота, так же точно, как мы не можем говорить об экономике организации промышленности, а только об экономике промышленности. Не торговля, а товарооборот, т. е. система распределения товаров в товарно-денежном хозяйстве является экономической категорией этого хозяйства, в то время, как торговля есть только форма организации этого товарооборота. Торговлю можно изучать только, как организационную форму товарооборота, изменяющуюся по мере изменения структуры и содержания самого товарооборота и состояния всего народного хозяйства. В торговле отображаются только те процессы и явления, которые экономически концентрируются в товарообороте, являющемся органической частью менового хозяйства.

Вернемся теперь к тем вопросам, которые мы поставили в начале наших рассуждений. Теперь мы можем на них ответить и сделать необходимые нам выводы. Для нас теперь ясна разница между торговлей и товарооборотом. Но нужно просмотреть заново и те определения понятия торговли, которые мы приводили. Для нас также ясно, что все перечисленные авторы дают определение торговли, а не товарооборота. Если мы возьмем определение проф. И. Лященко, который подчеркивает, как и Лексис, особенности торговли в наличии особой группы лиц, которые осуществляют обмен, производя это «в качестве промысла» (Лексис) или определение других авторов, которые оттеняют момент передачи права собственности на товары, причем некоторые (Гирш) подчеркивают, что эта передача вовсе не влечет за собой обязательного перемещения товаров, — то должны будем сказать, что все эти авторы совершенно правы, говоря о торговле. Действительно, для торговли характерно как то, что обмен совершают купцы, вкладывающие в обмен торговый капитал и стремящиеся получить торговую прибыль, так и то, что торговая сделка не влечет за собой обязательно перемещения товаров по линии производство — потребление. Все это совершенно верно. Но все это определяет торговлю, а не товарооборот. И хотя Клерк говорит о том, что торговля влечет техническое перемещение товаров, но он совершенно не вскрывает экономической сущности этого явления и не устанавливает разницы между торговлей и товарооборотом. Для него вопрос о техническом перемещении товаров имеет такое же значение, как и все остальные свойства торговли. Для буржуазных экономистов торговля, как форма организации товарооборота в капиталистическом хозяйстве, является самодовлеющей экономической категорией, которую они считают необходимым изучать. Не случайно поэтому каждая подобного рода «экономика торговли» центр внимания уделяет вопросам организации и техники торговли и совершенно игнорирует процесс товарооборота. Только один из авторов,—Шерр, подходит шире и глубже к вопросу о товарообороте и в своей вводной части, говоря о торговле, подразумевает весь процесс товарооборота в целом.

Определяя таким образом сущность торговли и задачи экономики товарооборота, мы тем самым устанавливаем и границы нашей работы. С одной стороны, мы постараемся в дальнейшем дать анализ процесса товарооборота и его составных частей в общей системе всего народного хозяйства, — с другой стороны, мы попытаемся проанализировать те особенности в обращении товаров, которые придают торговле специфическое содержание и являются предпосылками для построения всей организации и техники торговли.

§ 3. ЭВОЛЮЦИЯ ТОРГОВЛИ.

Из всего, что мы говорили как по вопросу о распределении товаров в системе товарно-денежного хозяйства, так и давая определение торговли — ясно, что нельзя для каждого периода торговли установить общих форм в организации и технике. Эволюция народного хозяйства требует перестройки и торговли, как формы распределения продуктов-товаров. По мере роста хозяйства, по мере углубления разделения труда между отдельными хозяйственными организациями и целыми странами при одновременном развитии обмена между ними и тесной экономической взаимозависимости—товарооборот занимает все большее и большее место в хозяйственной жизни, вырастая в самостоятельную отрасль народного хозяйства, в котором развиваются свои законы, своя организация и техника. Если мы возьмем чистое натуральное хозяйство, то в нем никаких признаков товарооборота не найдем: все, что добывается и производится в общине, все это потребляется ей же самой. Потребности общины являются регулирующим началом для всей производственной ее деятельности. Отсутствие частной собственности на орудия производства и классового разделения общины сопровождаются, естественно, полным отсутствием и частной собственности на продукты. Если между отдельными общинами происходит обмен, то он носит случайный характер и обмениваются общины излишком продукта, производимого для нужд собственного потребления. Это установление обмена между отдельными общинами носит преимущественно случайный характер и является первой ступенью к развитию его.

Фактически в конкретной исторической действительности мы нигде не встречали замкнутой общины, в которой отсутствовал бы совершенно обмен. Но мы должны допустить возможность существования такой первобытной общины, в которой совершенно отсутствует общественное разделение труда с другими общинами, и где удовлетворение всех потребностей происходит исключительно путем добычи продуктов членами общины [1]). Но и первоначальная форма обмена носит крайне примитивный и случайный характер. Здесь нет налицо того всеобщего эквивалента для обмена, который превращает обмен продуктов в торговлю товарами и устанавливает постоянные и устойчивые формы торговли.

Торговля европейцев с колониальными народами на первых шагах ее дает яркую картину такой случайной формы торговли, органически не вытекающей из экономической организации этого первобытного

[1]) Ш. Летурно в своей работе «Эволюция торговли» пытается показать, что торговля является естественным свойством человека, вернее даже, всякого живого существа и приводит примеры из жизни животных, у которых, по его мнению, существует торговля (муравьи, страусы). Наконец, он приводит пример торговых сношений между человеком и животными, говоря: «Между собакой и человеком происходит постоянный обмен услуг дружественных для одной стороны, корыстных для другого». Ясно, что эти примеры и сравнения построены на совершенно не верном понимании торговли, как социально экономической категории, являющейся элементом определенных общественных отношений. Автор здесь уподобляется в некоторой степени Сейферу и Гобино, которые давали определение империализма совершенно не основанное на анализе современного капиталистического хозяйства и находили расовый империализм, национальный, наконец, естественный империализм у муравьев, деревьев и т. д. Но несмотря на полное непонимание природы торговли, как организации присущей только товарно-денежному хозяйству, и отождествляя ее с техническим разделением труда, Ш. Летурно в своей работе дает интересный исторический и фактический материал, который помогает изучить эволюцию торговли. (Ш. Летурно. Эволюция торговли. С.-Петербург. изд. Поповой. 1899 года).

общества, и дающей возможность европейским купцам использовать торговые отношения для накопления богатств в обмен на побрякушки, совершенно неэквивалентные тем драгоценным продуктам, которые получали купцы в обмен на эти побрякушки.

Развитие общественного разделения труда способствует развитию товарооборота. Связь между обособленными общинами становится более тесной. Община выступает как один хозяйственный организм и вступает в обмен с другой общиной, отдавая излишек продуктов в обмен на необходимые ей продукты. Но внутри общины существуют еще натуральные отношения, которые разлагаются одновременно с разложением первобытного коммунистического общества и появлением классового расслоения. В этот период торговля развивается преимущественно как торговля внешняя. Обмен на основе торговых сношений выступает в «заморской» торговле, в то время, как мелкое земледельческое или скотоводческое хозяйство остается натуральным или же в незначительной степени участвует в этой торговле. Обмен в этой торговле достигает значительных размеров, и начинают вырабатываться уже организационные и технические формы торговли. Особенно отчетливо это развитие идет с появлением и укреплением рабовладельческого хозяйства. Крупные рабовладельческие хозяйства имеют избыток продуктов, которые идут на продажу и образуют обменный фонд. В отдельных хозяйствах начинается производство продуктов специально для обмена на предметы роскоши и продукты, привозимые из других стран. Рабовладелец и помещик выступает как оптовый купец, который использует труд рабов и затем крепостных для собственного обогащения, не только путем присвоения всего, что они произвели, но и путем выгодного обмена продукта труда своих рабов на другие товары. Здесь выступает уже общественное разделение труда как между крупными хозяйствами, так и между этими хозяйствами, с одной стороны, и соседними странами, с другой. Но это разделение труда на первых шагах не носит тот организованный характер, который мы имеем в современном капиталистическом хозяйстве. Примитивная форма техники, низкий культурный уровень, ограниченность потребностей, — все это ограничивает необходимость в обмене и не толкает даже крупное хозяйство на участие в нем. Только с выделением городов и постепенным ростом разделения труда в обществе, а также с открытием новых стран, товарообмен вырастает, занимая то место в экономической жизни, которое, постепенно укрепляясь, дает нам основание называть целую эпоху в развитии человечества—эпохой торгового капитала. Рост крупного хозяйства в руках дворянства и рабовладельцев, сосредоточение у них огромного прибавочного продукта, который не мог быть потреблен внутри самого хозяйства, — толкает владельцев его на поиски обмена на другие продукты. Это создает материальную базу для создания основного фонда торговли. Продукт уже не может быть потреблен владельцем, присваивающим прибавочный продукт подчиненных ему производителей. Он ищет других потребительских ценностей, на которые мог бы обменять свои продукты. Навстречу ему идет развитие городов, в которых развиваются ремесла, производящие продукты, которых нет в натуральном земледельческом хозяйстве. А самое городское население нуждается в продуктах сельского хозяйства. С другой стороны, навстречу интересам такого продукто-владельца идет и открытие новых земель с богатствами, которых нет в его стране, с экзотическими продуктами, драгоценными тканями и другими товарами. Создаются предпосылки для значительного обмена, для постоянной торговой связи. Но эта связь уже не может производиться на тех основаниях, на которых она осуществлялась в первобытных общинах и безклассовом хозяйстве. Для обмена необходима постоянная организация, постоянная связь. Необходимо продвигать товары из города в деревню и обратно, из одной страны в другую. Для этого

нужны склады, транспорт, рабочая сила и капитал, нужна организация товарооборота — торговля. Появляется специальная категория посредников, берущих на себя устаиовление связи и обмена между двумя хозяйствами, вступающими в обмен. Из числа самих владельцев прибавочного продукта создается особая группа купцов, для которых торговля стаиовится специальной функцией их деятельности и которые живут за счет получаемой ими торговой прибыли. Таким образом, самый процесс обмена технически и организационно отделяется от процесса производства. Хозяйство производит теперь товар на рынок и товар этот передается купцу для реализации. Купцы заинтересованы в расширении торговли, так как это увеличивает их прибыль. Они организуют склады товаров, стремятся проникиуть в отдельные страны, ищут новых рынков для сбыта. Если на первых шагах общественное разделение труда порождает товарообмен, то затем, самое развитие торговли и открытие новых рынков способствуют все большему росту этого разделения труда. Меняется характер спроса, расширяется ассортимент предметов потребления, перестраивается производство. В отдельных случаях становится более выгодным отказываться от производства того или иного продукта, который выгоднее привозить издалека, но зато расширить сбыт продуктов, на которых можно больше заработать. Это еще теснее связывает отдельные области между собой и способствует все большему разделению труда. За период торгового капитализма создаются все основные элементы торговли, которые продолжают существовать и в последующее время, — в это время возникают и развиваются биржи, ярмарки и базары, развертываются кредитные операции, образуются крупные торговые фирмы. Одновременно зарождаются и основные экономические категории товарооборота — торговый капитал, торговая прибыль, издержки обращения, которые затем изменяются и перестраиваются с общей эволюцией хозяйства и с последующим переходом к промышленному и финансовому капиталу. Появляется торговая спекуляция, вызванная развитием торговли и вытекающая из изменения цен на товары во времени и в пространстве. Особенно спекуляция развивается в торговле с колониальными и отсталыми странами, где существует возможность неэквивалентного обмена. В это же время возникают первые торговые монополии, главным образом, в торговле с колониями, причем эти монополии, не ограниченные никакой конкуренцией и охраняемые законом, являлись часто спекулятивными организациями.

Говоря о первоначальном накоплении, Маркс так характеризует деятельность Ост-Индской компании, имевшей монополии в Ост-Индии. «Англо-Ост-Индская компания, кроме политической власти в Ост-Индии, добилась исключительной монополии на торговлю чаем и вообще на торговлю с Китаем, и, кроме того, в ее же руках сосредоточилась монополия транспортировки товаров из Европы и в Европу. Но судоходство у берегов Индии и между островами, а также торговля внутри Индии, сделались монополией высших должностных лиц компании. Монополия на соль, опиум, бетель и другие товары стали неисчерпаемыми источниками богатства. Должностные лица сами устанавливали цены, по произволу обдирали несчастных индусов. Генерал-губернатор участвовал в этой частной торговле. Его любимцы получали контракт на таких условиях, которые позволяли им, лучше, чем алхимикам, делать золото из ничего. Крупные состояния вырастали как грибы после дождя, и первоначальное накопление осуществлялось без предварительной затраты хотя бы одного шиллинга»... [1]). Такие же операции производились и другими торговыми фирмами. Отсутствие развитого капиталистического производства путей сообщений и постоянных торговых связей ставило производи-

[1]) Маркс. Капитал, т. I. стр. 776.

телей, особенно в колониях и малокультурных странах, в полную зависимость от купеческого капитала, без которого все же и владелец товаров не мог обойтись. Это положение зависимости одних, и монопольное господство других, создавало обстановку в высшей степени благоприятную для спекуляции.

Но одновременно, конечно, развивалась и торговля, в основе которой лежал товарообмен между производителями, не построенный на монополистической спекуляции. Такой обмен происходил между обособившимся городом и деревней, где предметами обмена стали продукты сельского хозяйства, с одной стороны, и мануфактура, галантерея, металлические изделия и посуда, — с другой. Развивается тип местных ярмарок (у монастырей, церквей, городских застав), которые иногда захватывают товарооборот больших районов. Являясь в значительной части спекулятивной, торговля с колониями и монопольная торговля, тем не менее способствовали развитию товарообмена, связывая самые отдаленные области и районы между собой. С другой стороны, развитие оптовой торговли укрепляет развитие городской промышленности и организует розничную торговлю как в самих городах, так и между городом и деревней. Сельское хозяйство из натурального превращается в товарное, в котором продукты изготовляются на продажу. Производство продуктов превращается в производство товаров. Но если «заморская» торговля и крупная оптовая носят часто спекулятивный характер, то рыночная городская и местная ярморочная с сельским хозяйством не носит такого спекулятивного характера и способствует развитию экономической связи между отдельными частями хозяйства и росту производительных сил.

Переход от торгового капитализма к промышленному уничтожает в значительной степени те элементы, которые господствовали в средневековой оптовой и внешней торговле. На смену протекционизму приходит свобода торговли — фритредерство. Капиталист-промышленник требует для себя свободной торговли, стоит за свободную конкуренцию. Английские капиталисты не боятся соперничества, так как промышленность их более развита, чем промышленность других стран, производительность выше, а стоимость товаров ниже. Они борются друг с другом за рынок сбыта не путем создания монополии, а через более широкое развитие рынка, за увеличение сбыта. Анархия производства превращает рынок в единственный регулятор роста производительных сил и требует создания такой торговли, такого торгового аппарата, который сумел бы продвигать массы произведенных товаров, вытеснять конкурентов, прощупывать емкость рынка, расширять и открывать новые рынки, учитывая покупательскую способность населения. Если в средние века торговец был полным хозяином рынка, так как спрос на товары всегда превышал предложение, если купец в те времена был дорогим «гостем» в каждом районе, то сейчас он должен выступить в роли завоевателя рынка, борющегося с конкурентами, встречающего на каждом шагу сопротивление. Торговля должна обеспечить бесперебойную работу промышленных предприятий. Процесс торговли становится неотъемлемой частью всего процесса воспроизводства. Торговый капитал выступает как часть всего общественного капитала и выполняет определенную функцию, неотделимую от функции производственного капитала. Маркс говорит, характеризуя торговый капитал эпохи промышленного капитализма: «Часть всего общественного капитала постоянно находится на рынке, как капитал обращения в этой форме существования постоянно находится в процессе этого метаморфоза, хотя для каждого отдельного капитала его бытие, как торгового капитала, и его метаморфоз, как такового, составляет лишь постоянно исчезающий и постоянно вновь наступающий переходный момент, переходную стадию непрерывного процесса производства, и хотя поэтому элементы находящегося на рынке товарного капитала постоянно изменяются, так как они постоянно извлекаются с товарного рынка и точно так же,

постоянно возвращаются на него, как новый продукт процесса производства»... [1]). Торговая прибыль, которая в период торгового капитализма носит случайный характер и в условиях торговой монополии подымается до огромной высоты, давая возможность наживаться торговцам и подчинить своему руководству производство, — сейчас превращается в среднюю прибыль на капитал, который затрачивает торговец для продвижения товаров. Цена на товар также произвольная прежде и высокая, благодаря отсутствию конкуренции,—сейчас превращается в цену производства, которая образуется как сумма издержек производства плюс средняя прибыль. Необходимость вести конкурентную борьбу требует создания гибкого торгового аппарата, учета и наблюдения над рынком. Это же обстоятельство требует рекламы, заставляет торговца пропагандировать товар. Все это требует развития техники в организации торговли. В эпоху промышленного капитализма создается учение о торговле, т. е. систематизируется и строится теория и практика торговли, ее организация и техника. Те торговые институты, которые создались в эпоху торгового капитала (биржи, торговые палаты и др.) перестраиваются и превращаются в организации, способствующие росту торговых операций, упрощению самой торговли, сближению отдельных рынков, выявлению емкости рынка и покупательной способности. Благодаря тому, что весь мир превращается в один рынок, все части которого тесно между собой связаны, а следовательно, связаны и производственные предприятия, зависящие от самых отдаленных районов, либо как места сбыта, либо как источников сырья, топлива или полуфабрикатов — создается обстановка для развития спекуляции, построенной на колебаниях между спросом и предложением товаров, на колебаниях цен на товары по отдельным районам и в различные периоды времени. Это развитие спекуляции полностью покоится на отсутствии плана производства товаров в развитом хозяйстве. Если в период зарождения товарообмена, торговые отношения играли еще небольшую роль, и зависимость мелких производителей и потребителей была от внешнего рынка и подвоза товаров незначительна, если земледельческое хозяйство носило в подавляющей части натуральный характер, а городское население обслуживалось продуктами ближайшего района, и в подвозе иноземных товаров была заинтересована только зажиточная часть населения, то с развитием промышленного капитализма связь между отдельными районами, а тем самым и их взаимозависимость, увеличивается и создается более благоприятная обстановка для спекуляции, для игры на разницу в цене. Особенно ярко проявляется это на деятельности бирж. Если в период торгового капитала биржа являлась экономическим центром, где встречались реальные массы товара и устанавливалось соотношение между реальным спросом и предложением, то с развитием капитализма и торговых связей биржа превращается в центр спекулятивной торговли, где реальная сделка отступает на задний план и ведется торговля несуществующими товарами, когда продавец и покупатель вовсе не заинтересованы в продвижении товара от производителя к потребителю, а стремятся заработать на изменении биржевой цены [2]). Такая же спекуляция развивается и вне биржи, особенно в торговле сезонными товарами, т. е. такими, которые поступают

[1]) Маркс. Капитал, т. III, стр. 251.

[2]) Яркая картина биржевой спекуляции дана в книге О. Штилиха «Биржа и ее деятельность» (Изд. Брокгауз-Ефрон, 1912 г.) в главе XI, где автор дает не только характеристику биржевой спекуляции, но приводит и отдельные иллюстрации. Правда, автор всячески клеймя спекуляцию, совершенно не учитывает того положения, что торговец заинтересован не в продвижении товара, а в получении прибыли, торговля для него не цель, а средство.

на рынок в определенный сезон (хлеб, растительное сырье), или спрос на которые повышается в определенное время года (строительные материалы).

Такое развитие торговли и спекуляции вызывает потребность в создании сложного торгового аппарата. Правда, по существу он является частью всего аппарата капиталистического хозяйства и организационно связан с промышленностью и банками. Но формально самый торговый аппарат, как и торговый капитал, независимы. Маркс говорит об этой формальной независимости торгового капитала, устанавливая ряд причин: во-первых, он находится не в руках производителя, а в руках «особого агента», во-вторых, торговый капитал авансируется не из производственного предприятия, а со стороны, и тем самым выступает как особый капитал, в-третьих, для обслуживания торговли создается самостоятельный аппарат, который придает видимость такой независимости [1]). Но вместе с тем Маркс подчеркивает неотделимость обращения торгового капитала от обращения всего общественного капитала в целом. Торговец, который был монополистом в период перехода к капиталистическому хозяйству, с развитием производительных сил, с расцветом промышленности превращается в подсобной аппарат. Это превращение идет постепенно по мере роста промышленности и укрупнения предприятий.

Переход экономического господства к финансовому капиталу, при котором происходит сращивание промышленного и банковского капитала, — сводит торговый капитал и весь аппарат торговли к подчиненному положению. Промышленник в период свободной конкуренции и борьбы на рынке вынужден терпеть независимого торговца и делить с ним прибавочную стоимость, получаемую в процессе производства. Без этой дележки ему пришлось бы самому реализовать свой товар, что стоило бы дороже, вызвало бы перебои в производстве, замедлило бы быстроту обращения капитала. Конкуренция между производителями заставляет их считаться с торговцем. Но развитие крупных предприятий и образование капиталистических монополий меняет соотношение сил. В средние века купеческий капитал был монополистом и подчинял себе мелкого производителя. Сейчас вырастают монополии, руководимые банками и объединяющие крупнейшие предприятия. Эти предприятия объединяются между собой в интересах повышения прибыли и с этой целью стремятся монополизировать рынок путем установления согласительных цен, районирования сбыта, через борьбу с необъединенными предприятиями. Монополии, прежде всего, объединяют коммерческую деятельность объединенных предприятий (картели, конвенции, синдикаты), а затем переходят и к регулированию и нормированию производств (тресты, комбинаты). Все это создает благоприятную обстановку для давления на торговый капитал, для подчинения торговцев монополиям. Самое объединение нескольких предприятий уничтожает торговлю и роль торгового капитала в обмене между этими предприятиями, так как устанавливается непосредственная связь. Укрупненные предприятия могут устанавливать непосредственную связь с производителями сырья, организуя свой заготовительный аппарат и отклоняя услугу посредника-торговца. В сбыте промышленных товаров торговец становится зависим от монополии, так как он должен брать товар от монополии, ибо ему больше негде этот товар взять. Наконец, нужно указать еще и на роль кредита. Капитал, занятый в торговле, состоит из собственных и заемных средств, получаемых от банков. Сращивание банковского капитала с промышленным и по этой линии ставит торговца в полную зависимость от монополии. «Она может диктовать торговле свои законы. Содержание же этих законов сводится к тому, чтобы отнять у торговли ее само-

[1]) Маркс. Капитал. т. III. стр. 255.

стоятельность, лишить ее влияния на установление цен. Значит, картелирование должно уничтожить торговлю в качестве сферы, где мог бы прилагаться капитал. Оно ограничивает торговые операции, устраняет часть их, остальную же выполняет посредством собственных паемных работников, агентов картеля по продаже. При этом вполне возможно, что часть прежних торговцев сделается такими агентами по продаже. Тогда картель в точности предписывает им покупные и продажные цены, разница которых составляет провизию этих «торговцев». Размеры этой провизии уже не определяются уровнем средней прибыли: это — заработная плата, устанавливаемая картелем»... [1]). Развитие капитализма, таким образом, приводит к уничтожению самостоятельности торговли. Но это не значит, что торговля отмирает. Правда, в самом обращении товаров происходит ряд изменений, равно, как и в содержании отдельных элементов торговли — торговый капитал уменьшается, перестраиваются издержки обращения, изменяется цена товаров, уменьшается норма торговой прибыли и т. д. Но капиталистическое хозяйство не может существовать без торговли, так как у него нет другого способа распределения товаров и реализации прибавочной стоимости. Более того, монополии вовсе не заинтересованы в уничтожении посреднического торгового аппарата, так как для них это не выгодно.

«Для того, чтобы спуститься до самых низов потребления, дойти до единичного потребителя, необходимо располагать обширным аппаратом, но тогда появляются расширенные издержки управления, которые решительно превосходят увеличение цены, достигаемое, вследствие продажи непосредственно потребителю; производство становится до невозможности дорого, персонал служащих настолько расширяется, что уже нельзя следить за ним и контролировать его. Поэтому солидная посредническая торговля остается абсолютной необходимостью» [2]).

Сокращение операций производится за счет сделок между крупными предприятиями, объединенными в монополии. Аппарат же торговли, проводящий товары до потребителя, остается, но становится в подчинение крупному монопольному капиталу. Торговля остается со всеми ее организационными формами и экономической сущностью, преображенная зависимостью от монопольных организаций. Положение потребителя ухудшается, так как он становится в зависимость от новой торговли, — ему дается товар без права выбора, ему назначается цена без права торговаться. Здесь обнаруживается истинная природа капиталистического хозяйства, — стремление получить побольше прибыли. Если в эпоху свободной конкуренции борьба за прибыль заставляет капиталистов смириться с потребностями покупателя, завоевывает рынок, если в это время можно еще говорить о том, что торговля имеет своей основной задачей способствовать росту производительных сил, то сейчас она открыто выступает, как средство получения сверхприбыли и подчинения этой цели интересов потребителя и мелкого производителя. Это использование торговли для получения сверхприбыли и игнорирование всех условий, необходимых для действительного роста производительных сил, приводит к тому загниванию капитализма, о котором говорит Ленин в своей книге об империализме [3]).

Но было бы неверно, если бы мы полагали, что появление и развитие монополий уничтожает конкуренцию и борьбу в области товарооборота совершенно. Мы уже указали, что регулирование торговли

---

[1]) Ф. Гильфердинг. Финансовый капитал, стр. 235.

[2]) Kirdorf kontrudiktoriesche Verhandlungen. I, стр. 236.

[3]) Подробно о влиянии монополии на товарооборот мы говорим в главе VIII настоящей работы и в других главах, характеризующих торговлю капиталистического хозяйства.

со стороны монополий ограничивается погоней за прибылью и вовсе не направлено к изжитию противоречий, которые создаются в результате обобществления производства и индивидуального присвоения продукта. Борьба мелких производителей и купцов сменяется борьбой монополистов между собой и стремлением отнять друг у друга рынок. Эта борьба влечет за собой возникновение новых форм конкуренции, требует больших затрат, повышает издержки обращения. Противоречия капиталистического хозяйства обостряются. Они не могут быть сглажены и примирены, так как нет единого регулятора, приводящего в равновесие рост производительных сил, нет плана в развитии хозяйства, нет и не может быть точного учета потребления. Рост производства обгоняет рост емкости рынка, хозяйство потрясается кризисами, борьба с которыми не возможна без планового регулирования всего хозяйства, а это регулирование возможно только при условии подчинения частнохозяйственных интересов интересам всего общества в целом, т. е. при условии уничтожения классового общества и перехода к социалистическому плановому хозяйству.

ЛИТЕРАТУРА.

П. Лященко.— Экономика торговли, гл I.
Ю. Гирш.— Экономика торговли, § 1.
Ф. Клерк.— Принципы торговли, гл. I и II.
С. Чэз.— Трагедия расточительства, гл. X.
К. Маркс.— Капитал, т. I, гл. I.
В. Смушков.—Товарооборот и торговля. «Плановое хозяйство», 1928 г., № 12.

ГЛАВА ВТОРАЯ.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРОВ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

§ 1. РЫНОК В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД И ЕГО ГРАНИЦЫ.

В прошлой главе мы установили, что система распределения товаров в капиталистическом хозяйстве полностью вытекает из тех производственных отношений, которые существуют при капитализме. Буржуазные экономисты пытаются дать определение торговли, выводя его из наличия разделения труда в обществе. На первый взгляд это кажется верным, если противопоставить капиталистическую систему распределения товаров системе первобытной общины, где существовало техническое разделение труда среди членов общины, но не было общественного разделения. Но такие выводы построены на неверных предпосылках. Общественное разделение труда порождает торговлю в условиях товарно-денежного хозяйства, когда на орудия производства существует частная собственность, и созданные продукты, являясь частной собственностью производителей, обмениваются путем купли-продажи, поступают на рынок.

В плановом хозяйстве, где все производство будет обобществлено, где не будет частной собственности на орудия производства, и где все произведенные продукты будут принадлежать всему обществу, а количество их будет создаваться применительно к потребностям этого общества, — торговли не будет, а будет плановое распределение всех продуктов. В условиях такого хозяйства общественное разделение труда не только не будет затруднять и осложнять распределение

продуктов, но даст возможность полнее удовлетворять потребности всего общества и обеспечит рост производительных сил.

Уже в развитом монополистическом капитализме появляются некоторые элементы планирования торговли и товарооборота. Но эти элементы сводятся на-нет тем обстоятельством, что в основе монопольной торговли лежат те же принципы, которые руководят торговлей на предыдущей стадии развития капитализма. Плановость достигается только внутри монополии, в сочетании производственной и торговой деятельности отдельных ее частей, в увязке экономической работы отдельных элементов. Но эта техническая плановость регулируется и направляется той же стихией рынка. На рынке, когда монополист выступает конкурентом по отношению к другим монополистам или мелким производителям и торговцам — закон конкурентной борьбы и анархия капиталистического рынка выступают во всей своей наготе и отличаются от борьбы классического капитализма только иными формами и большей напряженностью. Только уничтожение частнохозяйственных интересов, обобществление всего производства, плановая организация всего производственного процесса дают возможность уничтожить торговлю и заменить ее распределением.

Отмирание торговли — это последний этап в развитии хозяйственного строительства от капитализма к коммунизму. Но между ними должен лежать переходный период, обладающий рядом особенностей в экономике народного хозяйства. Указывая на необходимость такого переходного периода, Ленин говорит: «Теоретически не подлежит сомнению, что между капитализмом и коммунизмом лежит известный переходный период. Он не может соединять в себе черты или свойства обоих этих укладов общественного хозяйства. Этот переходный период не может не быть периодом борьбы между умирающим капитализмом и рождающимся коммунизмом, или, иными словами, между побежденным, но неуничтоженным капитализмом и родившимся, но совсем еще слабым, коммунизмом... Не только для марксиста, но и для всякого образованного человека, знакомого так или иначе с теорией развития, необходимость целой исторической эпохи, которая отличается этими чертами переходного периода, должна быть ясна сама собою»... [1]). Полностью это положение относится и к вопросу о распределении продуктов. В системе хозяйства переходного периода сохраняются хозяйственные формы, начиная от натуральных и мелко-товарных и кончая социалистическими. Об этом мы хорошо знаем из опыта и это чрезвычайно удачно сформулировал Ленин в 1918 году в брошюре «О левом ребячестве и мелко-буржуазности» [2]), а затем повторил в брошюре о продналоге [3]). Сложность и многообразие хозяйственных систем или укладов требуют особенного внимания при изучении и организации системы распределения продуктов. Мы отменили частную собственность на крупную промышленность и основная масса продукции всей промышленности принадлежит государству. Здесь уже ограничен, а частично и уничтожен тот принцип, который лежит в основе капиталистического производства. Особенно это относится к орудиям производства, создаваемым нашей промышленностью. Но несмотря на то, что у нас отменена собственность частных владельцев на землю и вся земля национализирована — продукт сельского хозяйства принадлежит мелким товаропроизводителям, составляет их собственность и отчуждается у них, поступает в потребление через куплю-продажу. Наконец, продолжают существовать и мелкие производители промышленных товаров (кустари, мел-

---

[1]) Ленин. т. XVI. Экономика и политика в эпоху диктатуры пролетариата, стр. 347.

[2]) Ленин. т. XV, стр. 264.

[3]) Ленин. т. XVIII, ч. I, стр. 188.

кие промышленные предприятия), которые выступают непосредственно на рынке со своими продуктами. Если отвлечься от того многообразия, которое представляет собой хозяйство переходного периода и разделить все хозяйство на две основные группы — социалистическую и капиталистическую [1]), то и при таком разделении нельзя будет четко установить в переходный период, где начинается социалистическое распределение и кончается торговля. Обе эти части не могут существовать изолированно друг от друга, между ними существует постоянная органическая связь. Социалистическая промышленность производит продукты, которые в форме товаров должны поступать на рынок для обмена с несоциалистической частью хозяйства, причем должна ставить своей целью как борьбу с теми частями этого частного хозяйства, которые по своей природе враждебны социалистическому строительству (частнокапиталистическое хозяйство), так и участие в переустройстве той части мелко-товарного хозяйства, которая должна постепенно перестроиться в крупное социалистическое хозяйство (сельскохозяйственное и кустарное крестьянское производство). Это может быть достигнуто путем укрепления связи между социалистической и капиталистической частью хозяйства. Если мы возьмем теперь только социалистическую часть, то и здесь нельзя сказать категорически, что мы имеем полное отсутствие торговли и заменяем ее распределением в точном смысле этого слова. Правда, мы здесь самое потребление внутри социалистической части учитываем и планируем. Мы заранее определяем количество паровозов, которое нужно для НКПС, и, соответственно этому, строим производственную программу паровозостроительных заводов. Мы определяем количество топлива, которое нужно для промышленности и учитываем в производственных планах угольной промышленности эти потребности. Но поскольку у нас существует товарно-денежное хозяйство, поскольку за пределами этого чисто социалистического сектора существует мелко-товарное хозяйство и рынок, наконец, поскольку существует хозяйство капиталистических стран, мы должны и в чисто социалистической части нашего хозяйства считаться с рынком как внутренним, так и внешним. И, наоборот, чисто капиталистические формы в нашем народном хозяйстве не существуют также автономно и не развиваются независимо от социалистической части хозяйства. Частный производитель и торговец должен считаться с нашей государственной и кооперативной торговлей и промышленностью во всей своей деятельности. Во-первых, он должен учитывать количество товаров, которые мы производим и считаться с кооперацией, которую организует для борьбы с ним обобществленное хозяйство. Во-вторых, он должен считаться с ценой, которая существует в государственной и кооперативной торговле на товары, и, наконец, он должен во всей своей деятельности приспособляться к формам и содержанию обобществленной части хозяйства, тем самым становясь в зависимость от нее. Все это касается производителя и торговца, по своей природе и задачам враждебного социализму, борющегося за восстановление капиталистического рынка. Он на деле бессилен вести эту борьбу и постепенно подчиняется все больше и больше воздействию со стороны социалистической части хозяйства. Его зависимость организационно и технически принимает те формы, в которых находится мелкий производитель и торговец, в системе монополистического капитализма. Мы говорим «организационно и технически» потому, что здесь можно говорить только о таком сходстве, так как система производства и распределения социалистической части хозяйства принципиально отличается от капиталистических монополий и преследует совершенно иные цели. Наконец, и та часть мелко-товарного хозяйства, которая часто и не доросла еще до капиталистических

[1]) Причем мы берем самый термин «капиталистический» условно, т. е. такую, которая не охвачена плановым единством.

форм обмена так же, даже больше, чем капиталистическое хозяйство, сопряжена с социалистической частью хозяйства. Она находится в прямой и непосредственной связи с последней, получает от нее средства производства и сырье, объединяется в сбыте готовых товаров кооперацией и кооперацией же реконструируется на новой технической базе. Все развитие этой мелко-товарной части идет в зависимости от роста социалистических командных высот, регулирующих мелко-товарное хозяйство в значительной части через рынок, путем установления торговой связи. Недаром Ленин придавал такое большое значение торговле в переходный период, указывая на нее, как на «очередное звено», за которое нужно ухватиться. Через правильные торговые отношения мы получаем возможность влиять на отдельные формы и заставлять их развиваться. Говоря неоднократно о союзе рабочих и крестьян, Ленин подчеркивал практицизм крестьянина и указывал на необходимость организовать правильно товарообмен, как основной стержень всего нашего экономического воздействия на мелкое товарное хозяйство. Третий конгресс Коминтерна в резолюции о кооперации говорит: «Кооперация должна стать организацией, связывающей разрозненные хозяйства мелких производителей (крестьян и ремесленников). Эти последние через посредство кооперации будут направлять работу мелких разрозненных хозяйств по общему плану. Кроме того, производственная кооперация может объединять мелких производителей в общих мастерских или в общих крупных хозяйствах, что позволит применение машинного труда и научно-технических приемов работы. Это подведет под мелкое производство технический базис, который сделает возможным построение на нем социалистического производства и поведет к изживанию мелкими производителями индивидуалистической психики, взамен которой будет развиваться в них психика коллективистическая...».

Таким образом естественно, что в переходный период торговля мелко-товарных хозяйств коренным образом перестраивается и меняет свое содержание.

Все, что мы говорили, отличает товарооборот и торговлю капиталистического хозяйства от товарооборота хозяйства переходного периода. Если в первой центр тяжести лежит в согласовании через рынок производства и потребления, в попытке внести равновесие в систему частнонархического производства, то во второй анархия рынка уступает шаг за шагом позиции плановому распределению, которое идет вперед по мере перестройки производственных отношений и укрупнения всего хозяйства.

Можно наметить два основных этапа в развитии и организации товарооборота переходного периода: первый, — когда идет борьба за овладевание основными командными высотами хозяйства, за сосредоточение в руках социалистического государства основных товарных масс и регулирование при помощи этих товарных масс рынка, и второй, — когда ведется борьба на основе реконструирования хозяйства за ликвидацию торговли, за уничтожение ее и замену распределением. Оба эти этапа неотделимы один от другого и в первом должны уже на отдельных участках содержаться элементы второго. Когда мы производим это разделение, то тем самым хотим подчеркнуть основную задачу в тот или иной период. Если в СССР в области зернового хозяйства мы в первую очередь стремимся охватить крестьянское хозяйство сетью государственных и кооперативных хлебозаготовителей, создавая Союзхлеб, то тем самым мы подчеркиваем особенную важность в настоящее время выполнения именно задачи по охвату хлебного рынка. Одновременно мы не отказываемся от задачи свести на нет случайность и отдельные колебания на хлебном рынке. Но изжить их мы сможем тогда, когда вместо двадцати пяти миллионов крестьянских хозяйств создадим сеть крестьянских кооперированных хозяйств и совхозов и сможем перейти к плановому обмену между этими хозяйствами и промышленностью и государственным хозяй-

ством. Вот почему мы подчеркиваем такое деление на два этапа в развитии товарооборота в системе хозяйства переходного периода. Ясно, что в различных странах продолжительность каждого периода будет различна в зависимости от развития хозяйства и степени его подготовленности к ограничению чисто рыночного обмена. Это будет в значительной степени определять продолжительность всего переходного периода, о чем говорил в своем докладе на IV конгрессе Коминтерна Н. И. Бухарин, что зафиксировано в программе Коммунистического интернационала. Мы не будем сейчас говорить конкретно о хозяйстве СССР и этапах товарооборота у нас, — это будет дано в специальной части курса. Сейчас важно для нас подчеркнуть то значение, которое имеет товарооборот и торговля в условиях хозяйства переходного периода.

И если мы попытаемся схематически изобразить весь процесс товарооборота в переходное время, то должны будем разбить всю товарную массу на четыре основные группы, исходя из путей и форм продвижения товаров. Эти группы будут следующие:

1. Концентрированное производство—организованное потребление.
2. Концентрированное производство — распыленное потребление.
3. Распыленное производство — организованное потребление.
4. Распыленное производство — распыленное потребление.

Из всего, что мы уже говорили, ясно содержание каждого из этих разделов. В первый можно отнести ту часть хозяйства, которая преимущественно охватывает производство и распределение средств производства. Мы уже говорили о паровозах. Сюда можно отнести производство машин, турбин, электрооборудования и т. д. Здесь план руководит производством полностью, и торговля по существу носит формальный характер. Во вторую группу можно отнести производство социалистической и кооперативной организованной промышленностью товаров, идущих на широкий рынок. Здесь мы имеем уже наличие рынка как такового, но с рядом таких поправок, которые вносит плановое хозяйство переходного периода. Если здесь вся масса товаров (мануфактура, обувь, галантерея и т. д.), производимых в крупных предприятиях и поступающая через синдикаты на рынок, и выходит свободно на этот рынок, без предварительного учета точного количества нужных товаров, то во всяком случае ее продвижение по каналам обращения идет по определенному плану (завозные планы, генеральные договоры с промышленностью), и самое производство строится на основе учета емкости рынка и потребностей населения. Но поскольку здесь еще все распределение не охвачено планом, — в значительной мере все же проявляется стихия рынка, и эта группа товаров по форме распределения значительно отличается от первой из взятых в нашей схеме. Необходимо отметить еще, что эта вторая категория находится в тесной зависимости от третьей, которая представляет производство сельскохозяйственных продуктов — сырья, идущего для нужд промышленности, и продуктов питания, заготовляемых в плановом порядке для городов и экспорта. Здесь мы имеем производство товаров, разбросанное по миллионам хозяйств, выступающих на рынке разрозненно, что затрудняет плановый охват их, дает возможность проявляться во всей наготе анархии рынка, усиленно поддерживаемой частным торговым капиталом. Неорганизованность этой части хозяйства вытекает из тех отсталых технических и организационных форм, в которых оно находится. Но и здесь уже на первых ступенях переходного периода создаются формы и методы воздействия на анархические явления рынка. Создание крупных государственных и кооперативных заготовителей, регулирование цен, образование запасов и т. д., — все это дает возможность государству вносить оздоровление и плановость в торговлю товарами мелких производителей. Наконец, последняя группа по нашей классификации представляет собой, с одной стороны, мелкое товарное хозяйство, реа-

лизующее свою продукцию на местном рынке (базарная торговля) или передающее ее частному заготовителю; сюда же относится и продукция мелкой и средней частной промышленности, поступающая на рынок. В торговле этой группы чисто капиталистические методы господствуют, закон спроса и предложения в основном направляет весь обмен. Но нельзя тем не менее сказать, что эта часть торговли не испытывает воздействия со стороны организованной части хозяйства. Если она существует в чисто капиталистической форме в глухих районах, куда не проникает влияние государственного планового хозяйства, то в подавляющем большинстве районов это влияние определенно действует на торговлю и заставляет ее отклоняться от «чистоты», считаясь с влиянием государства и кооперации.

Такова наша схема товарооборота в чистой форме. Но мы уже указывали, что между всеми этими четырьмя группами существует тесная связь и взаимозависимость. Влияние оказывают не только более мощные группы на более слабые, но и наоборот. Четвертая группа (распыленное производство — распыленное потребление) в значительной степени вредно влияет на заготовки и ослабляет вторую и третью группы. Но, как правило, следует считать, что более организованные группы постепенно подчиняют себе неорганизованные при умелом экономическом руководстве ими.

Степень мощности той или иной группы определяется экономическим развитием страны, вытекает из степени концентрации промышленности и сельского хозяйства. Но, безусловно, в каждой стране в переходный период, особенно на протяжении первого отрезка его, все группы будут иметь место, и вся разница будет в мощности их и удельном весе в общем товарообороте. Этот размер мощности определяет в значительной мере продолжительность переходного периода и каждого отрезка времени в нем, дающего возможность на основе количественного завоевания рынка плановой организацией переходить к качественной перестройке всего товарооборота. Постепенно развитие всего хозяйства, укрупнение производственных единиц, объединение единым планом всего производства должно привести к отмиранию торговли и всех перечисленных нами групп, за исключением первой, которая тогда потеряет свою оболочку торговли, свойственную ей в системе товарно-денежного хозяйства, и превратится в социалистическое распределение. В этой стадии отомрет и то разделение труда между городом и деревней, которое лежит в основе менового хозяйства, о котором говорит Маркс, анализируя процесс обмена в капиталистическом хозяйстве [1]).

Но поскольку до этого времени должен пройти определенный период, — торговля является в этот период одним из важнейших хозяйственных элементов, и изучение ее представляет задачу огромной важности.

§ 2. ПЛАНОВОЕ НАЧАЛО, РЫНОК И ЭЛЕМЕНТЫ ТОРГОВЛИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Мы рассмотрели содержание и значение торговли в переходный период. Но поскольку в хозяйстве переходного периода тесно между собою переплетаются элементы планового начала с чисто рыночными отношениями, — важно установить более точно их взаимозависимость и связь. Наше хозяйство является хозяйством товарно-денежным. В системе распределения у нас существуют такие категории, как рынок, цена, торговая прибыль, издержки обращения, торговый капитал. Необходимо установить, в какой мере все эти экономические категории, присущие капиталистическому хозяйству, имеют права на существование в хозяйстве переходного периода. Мы не будем оста-

[1]) Смотри «Капитал», т. I, стр. 343.

навливаться на каждой из этих категорий в отдельности, поскольку в дальнейшем изложении им уделяется достаточно внимания. Сейчас нашей задачей является только дать общую формулировку и установить связь между товарооборотом в переходный период и капиталистической торговлей. Причем и здесь мы должны ограничиться выявлением основных положений, характерных для обобществленного сектора хозяйства, наиболее типичных и всеобъемлющих, ибо в отношении частнокапиталистической торговли и мелко-рыночной необходимо констатировать значительную изъеденность законов капиталистической торговли с теми ограничениями, о которых мы уже говорили. Здесь мы должны поступать так же, как Маркс поступал, давая анализ капиталистического хозяйства; несмотря на существование докапиталистических форм и сплетение их с чисто капиталистическими, он абстрагировался и дал нам ясную и отчетливую теорию капиталистического хозяйства. Частнокапиталистическое, мелко-товарное социалистическое хозяйства существуют у нас параллельно. Существуют они, как мы отмечали, не изолированно, не развиваясь «каждое в себе», а находясь в постоянной связи через рынок. Эта форма связи дает нам право называть наше хозяйство товарно-социалистическим, в котором элементы социалистического планирования сочетаются с товарными и чисто рыночными. И совершенно правильно указывает на значение капиталистического хозяйства в переходный период А. Айхенвальд, когда он говорит: «На рынке, в мире товарных отношений, эти новые товарно-социалистические отношения очень часто трудно отличимы от обычных товарно-капиталистических отношений. Дело в том, что новые товарно-социалистические отношения на рынке выступают в старых, обычных товарно-капиталистических формах. Цена, прибыль, заработная плата, — все эти формы, все эти категории имеются и в том случае, когда за ними скрывается заурядное лицо частнокапиталистического предприятия, и в том, когда за ними стоят «предприятия последовательно-социалистического типа». При этом по внешности и цена, и прибыль или какая-либо другая рыночная форма в обоих этих случаях ничем не отличаются друг от друга, хотя в них вложено совершенно различное социально-экономическое содержание. Одни и те же старые формы проявления на рынке служат для разных, и для новых, и для старых отношений...» [1]. Но это только формы, ограниченные плановым руководством,—содержание их перестраивается под экономическим давлением планового хозяйства, рыночная стихия ограничивается, вводится в определенные рамки. Особенно эта перестройка идет внутри социалистического, обобществленного сектора, где форма капиталистических отношений еще более принимает, если так можно сказать, формальный характер. Но нельзя тем не менее здесь переоценивать процесса перерождения даже для обобществленной части хозяйства. Мы уже говорили, что и для первой группы товаров (по нашей схеме) рынок вовсе не отмирает. Тем более это важно для той части обобществленного хозяйства, для отдельных частей его, которые вступают в непосредственную связь с капиталистическим и мелко-товарным хозяйством. Невозможность проведения здесь полного планирования вызывает проявление конкуренции и борьбы на рынке, требует внимательного учета условий рыночных отношений и заставляет не только не отбрасывать, а тщательно учитывать формы капиталистической торговли, функции и свойства всех категорий экономики, присущих товарно-денежной форме хозяйства.

Если мы возьмем обобществленный сектор нашего хозяйства, то должны будем сказать, что фетишистический характер товаров, которые перераспределяются внутри этого сектора (по нашей классификации группа 1), постепенно ослабляется и исчезает. Остается форма, которая создает видимость прежних капиталистических отношений.

[1]) А. Айхенвальд. Советская экономика, стр. 290.

Но в тех участках (а они по своему удельному весу занимают наибольшее место), где социалистический сектор соприкасается с частнокапиталистическим и мелко-товарным хозяйством, все эти формы выступают в большей мере и играют значительную роль. Мы не можем и не должны их игнорировать. Наконец, в мелко-товарном хозяйстве они не только удерживаются, но и развиваются. «На ряду с процессом выветривания фетишизма в массиве обобществленного хозяйства идет параллельный процесс распространения фетишизма в рамках необобществленного сектора. Это распространение идет в форме размывания натурально-хозяйственного уклада первобытного, патриархального хозяйства за счет сокращения натуральных элементов в обширном море крестьянских хозяйств, — за счет вовлечения в товарный оборот огромной массы продуктов труда, которые до того не носили характера товара. Этот процесс вымывания натурально-хозяйственных элементов, процесс, обычно определяемый словом «товаризация», является необходимой предпосылкой вовлечения новых слоев населения в обобществленный круг хозяйства. В самом деле, ведь превращение продукта в товар является первым шагом к обобществлению труда в том смысле, что прежде изолированный труд становится частичкой общественной системы разделения труда, становится в основе общественным трудом, хотя на первых порах в противоречивой, индивидуально-частной форме. Поэтому распространение товарного фетишизма на слои, которые хозяйствуют первобытно — натуральным образом, является необходимой предпосылкой для дальнейшей эволюции этих элементов в сторону обобществленной формы хозяйства; появление товарного фетишизма является в данном случае лишь первым шагом к его уничтожению...» [1]). Получается следующая картина — в то время, как на высших звеньях хозяйства, где плановое начало охватывает процесс распределения продуктов и вытесняет торговлю, заменяя ее распределением на основе учета потребностей и производственных возможностей, на нижних звеньях идет процесс превращения натурального хозяйства в товарное, расширение торговли как таковой. Можно сказать, что идет рост товарного хозяйства и выявление товарного фетишизма вширь за счет расширения товарно-денежного хозяйства и одновременно сужение его по линии планируемой части хозяйства за счет укрепления планового распределения. Расширение планируемой части товарооборота перестраивает весь процесс торговли и видоизменяет все элементы товарооборота, но не уничтожает их, поскольку остается часть, живущая по законам капиталистического хозяйства, соприкасающаяся с планируемым хозяйством, ведущая с ним обмен. Отмирание торговли и ее элементов происходит только по мере того, как вырастает первая группа нашей схемы, вытесняя прочие. Здесь только отмирает товарный фетишизм и все другие фетиши капиталистической торговли, уступая место распределению, построенному на осознанной цели и сознании стоящих задач.

Поэтому мы ни в какой мере не должны, рассматривая процесс товарооборота в переходный период, игнорировать категории капиталистического хозяйства, выбрасывая их, как ненужный хлам, за борт нашего строительства.

Анализируя эпоху военного коммунизма и останавливаясь на вопросе о распределении продуктов в этот период, Л. Крицман указывает, что в этот период у нас товарооборот был заменен продуктооборотом и тем не менее существовала анархия снабжения (или распределения).

«Переход к натуральным хозяйственным отношениям означает разрыв товарной связи. Производитель продукта передает его в распоряжение распределяющего государственного органа, сбывает его,

[1]) А. Леонтьев и Е. Хмельницкая. Очерки переходной экономики, стр. 112.

но это обстоятельство не озиачает для иего само по себе возможности получить необходимые ему продукты. Эта возможность создается лишь тем обстоятельством, что и другие производители также сдают свои продукты распределяющим органам, и в порядке производимого последними распределения наш производитель может получить необходимые ему продукты. Получит ли он данный продукт и притом в необходимом количестве, это, поскольку производство и снабжение ведется не по наперед устаиовленному расчету (плану), а стихийно, т. е. многими органами, исходящими каждый из наличия и ожидаемых поступлений: один — материалов производства, другие — готового для распределения продукта, — неизвестно. И в этом проявляется анархия такого натурального общества.

Поскольку отсутствует единый хозяйственный центр и устанавливаемый им единый хозяйственный план, поскольку народное хозяйство представляет собой федерацию иезависимых, по существу дела лишь договаривающихся друг с другом ведомств (главков), постольку смена товарообмена продуктообмеиом не уничтожает анархии — а н а р х и ч е с к и й т о в а р о о б о р о т с м е н я е т с я а н а р х и ч е с к и м п р о д у к т о о б м е н о м ...» [1]). Отсутствие единого плана создавало условия, при которых анархия распределения продуктов сохранялась. Что же мы имеем сейчас в отличие от эпохи военного коммунизма? У иас существует единый хозяйственный план, правда, не достаточно точный, ориентировочный, выраженный в контрольных цифрах. Но это план не продуктооборота, а товарооборота, поскольку иаше хозяйство перестало быть тем натуральным хозяйством, каким оно являлось в эпоху гражданской войны. И поскольку мы имеем план товарооборота, поскольку здесь в основе его лежит денежиая форма, постольку мы должны оперировать с категорией цены, стоимости, торгового капитала и т. д. Нельзя отмахиваться от этих категорий, так как иначе мы не сможем построить нашего товарооборота так, как это нужно в мелко-крестьянской стране, в которой нужно пока что превращать натуральное хозяйство в товарное, а не наоборот. Мы должны взять весь арсенал экономических категорий, присущих капиталистическому хозяйству и пересмотреть их под углом зрения интересов социалистического хозяйства. Мы должны учесть, что из этого арсенала может быть выброшено, что нужно перестроить и, что нужно, сохранить. Во главу угла мы должны поставить те предпосылки, которые лежат в основе нашего хозяйственного строительства, и которые обеспечиваются плановым руководством хозяйства — с наименьшими затратами, с наибольшей эффективиостью развивать хозяйство в сторону усиления социалистической части его, оттесняя, подавляя, а где нужно, используя для этого частный капитал. Поясним это примером. Приходится много читать и слышать о том, что у нас нет торгового капитала в обобществленном секторе хозяйства. Совершенно верно, у нас нет того торгового капитала, который составляет часть всего капитала в капиталистическом хозяйстве, и который стихийно выделяется для обслуживания сферы обращения товаров, уменьшаясь и увеличиваясь, притекая и уплывая в зависимости от состояния рынка, потребностей товарооборота, и, главное, конечно,—нормы прибыли. Но у нас имеется определенная часть средств, принадлежащих государству и кооперации, которая находится в сферс обращения и обслуживает товарооборот. Нужны ли эти средства? Конечно нужны, потому что иначе мы разрушим товарооборот и подорвем все развитие нашего хозяйства. Эти средства мы вкладываем в товарооборот в интересах развития нашего хозяйства, в интересах социалистического строительства. Но приток этих средств идет у нас не стихийно, а организованно. Мы вычисляем на основе изучения размеров нашего

[1]) Л. Юрицман. Героический период великой русской революции. стр. 118.

товарооборота и быстроты обращения товаров, сколько нужно вложить средств в торговлю, принимаем меры к тому, чтобы уменьшить размеры этих средств и перебросить максимальное количество в сферу производства. Можно ли называть эти средства торговым капиталом? Нельзя, конечно, если проводить полную аналогию с тем торговым капиталом, который функционирует в капиталистическом хозяйстве, так как здесь имеется ряд коренных отличий, и прежде всего этот капитал не вкладывается в товарооборот исключительно в интересах получения прибыли, но мы можем условно говорить о торговом капитале, так как эти средства в нашем переходном хозяйстве выполняют те функции, которые выполняет в капиталистическом хозяйстве торговый капитал. Значение «торгового капитала» в переходный период обратно пропорционально степени концентрации всего хозяйства и плановой увязки всех отдельных частей. На более высокой ступени развития «торговый капитал» будет вытесняться безденежными расчетами, которые постепенно и сами перерастут в централизованный учет и расчет всего распределения. Но в данных условиях необходимо считаться с функциями торгового капитала, учитывая их в борьбе за уничтожение элементов стихийности и анархии. Если у нас нет торгового капитала, как определенной социально-экономической категории, то он остается, как технико-экономическая категория, необходимая в товарно-денежном хозяйстве переходного периода. То же можно сказать и о других элементах товарооборота — издержках обращения, торговой прибыли, цене товаров и т. д. Мы ни на минуту не должны забывать о принципиальном изменении этих понятий в переходный период, когда преодолевается анархия рынка и создается плановое хозяйство. Но одновременно мы не должны забывать, что не все, далеко не все хозяйство планируется, и, что формы капиталистического хозяйства, намеченные новым содержанием и подчиненные интересам не частного предпринимателя, а планового социалистического строительства, должны в переходном хозяйстве сохраниться до тех пор, пока рыночное распределение будет иметь место в нашем хозяйстве.

Но если в обобществленном секторе хозяйства переходного периода сохраняется рынок, если существует форма категории цены, торгового капитала, прибыли и т. д., то из этого ни в какой мере не следует, что сохраняется и торговля в том ее виде, в каком мы имеем ее в капиталистическом хозяйстве. В последнем товарооборот скрывается за формой торговли, проявляется только через нее. Для экономиста-исследователя, представителя буржуазной науки в торговле выливается весь процесс обмена. Для нас картина меняется. Мы видим не только форму, но и существо процесса. Для нас ясно, что изучение торговли и ее функции целесообразно только на основе изучения товарооборота. Самый товарооборот мы можем не только изучать, но и регулировать, так как изучение его неразрывно связано с изучением всего народного хозяйства в целом. Если мы не можем произвести дефетишизацию всех категорий товарно-денежного хозяйства до тех пор, пока имеем товарно-денежное хозяйство, то мы уже сейчас можем произвести дефетишизацию торговли и поставить ее на место, отказав ей в праве представлять товарооборот, как процесс распределения товаров.

И это понимание разницы между товарооборотом и торговлей имеет для нас огромное практическое значение, равно, как и экономический анализ самого товарооборота. А у нас часто не только не производится достаточного разграничения между понятием торговли и товарооборота, но и при анализе самого товарооборота берется формальная сторона этого процесса без анализа экономического содержания. Нам всем хорошо известно, что наши экономисты оперируют всегда с цифрами по товарообороту, отмечая рост его, сравнивая товарооборот государственной и кооперативной торговой сети с частной и т. д. Но во всех этих сравнениях выступают цифры, которые ни в ка-

кой мере не отражают реального продвижения товаров и изображают часто не реальный товарооборот, а торговый оборот.

Если мы имеем в кооперативной торговле, примерно, пять звеньев, а частник имеет два звена, то так называемый товарооборот, подсчитанный на основе учета всех сделок, ни в какой мере не говорит о том, сколько действительно товаров продвинулось от производства к потреблению через кооперацию и частника, если мы не учтем самой звенности. Сравнения, особенно по годам, ничего не дают, если не учитывать на ряду с торговым оборотом, который у нас называется товарооборотом, и действительный товарный оборот, как продвижение товаров от производства к потреблению, как реальное насыщение рынка. Если в капиталистическом хозяйстве торговый оборот, т. е. сумма торговых оборотов по всем сделкам может до некоторой степени служить материалом для изучения хозяйства, то в хозяйстве переходного периода нельзя этим удовлетворяться и необходимо учитывать реальное продвижение товаров. Мы делаем это, особенно когда исчисляем емкость и товарность рынка, когда определяем товарный дефицит. Но на ряду с этим мы оперируем и такими данными, которые ни в какой мере не помогают нам лучше учесть рынок и лучше его организовать. Мы часто сами себя запутываем некритически взятыми данными о состоянии товарооборота только потому, что игнорируем особенности хозяйства переходного периода и фетишизируем формы капиталистического хозяйства.

Но этого мало. Смешение понятия торговли и товарооборота приводит часто к гипертрофии отдельных торговых институтов в нашей торговой системе. Мы «учимся торговать», игнорируя нашу хозяйственную систему в целом и перенося к нам такие формы, которые берем из капиталистической торговли, преследующей совершенно иные цели, чем наша торговля. Мы стремимся часто к росту оборотов, совершенно не учитывая реального их значения. Мы насадили в первые годы нэпа бесчисленное количество бирж и только позже спохватились, что они нам не нужны. Мы преувеличили значение ярмарок и еще до сих пор не изжили увлечение ими. Правда, нужно отметить, что многие явления преувеличения роли торговли (а не товарооборота!) вытекают из особенностей и сложности нашего хозяйства. Отдельные торговые организации, работающие на основе хозяйственного расчета, недостаточно организованы, т. е. недостаточно подчинены единому плану. Они выступают на рынке, как автономные единицы, преследуя собственные цели. Их выступление на рынке часто преследует те же экономические интересы, что и выступление купца в капиталистическом хозяйстве — погоня за прибылью, стремление к вытеснению конкурентов. И естественно, что их торговая деятельность и форма этой деятельности мало отличаются от деятельности настоящего купца. Это, конечно, ненормально, но в данных условиях понятно. Но тем не менее мы здесь должны вести организованную борьбу с подобными явлениями. Естественно, что эта борьба будет обеспечена успехом по мере того, как будет устанавливаться непосредственная связь между производством и потреблением, по мере того, как мелкое производство будет отмирать. Но уже сейчас нужно ставить перед собой задачу тщательного анализа всех элементов торговли с точки зрения товарооборота, как элемента народно-хозяйственной жизни. Государство в лице Наркомторга должно чувствовать себя не купцом, который занимается коммерцией в своих интересах, а организатором распределения товаров в интересах совершенно нового хозяйственного организма. Оно должно стремиться к пересмотру системы торговли и торговых институтов, которые мешают анализу процесса распределения, а не облегчают его. И мы должны отказаться от ряда таких положений, которые хороши для купца, но плохи для социалистического хозяйства. Кое-что мы в этом отношении делаем. В частности у нас уже поставлен вопрос об издержках обращения совершенно по-новому, с учетом их народно-хозяйствен-

ного значения. Сделано начало, но оно требует пересмотра нашей классификации торговых расходов, а она составлена по старинке. Этого мало — необходимо сейчас уже поставить вопрос о системе бухгалтерского учета, который у нас скопирован полностью у капиталистической коммерческой бухгалтерии. Необходимо реформировать статистику торговли, подойти к выявлению вопроса об эквивалентности обмена между городом и деревней на основе учета роста производительных сил, а не ссылаясь на образцы 1913 года, что мы делаем до сих пор без всяких для этого оснований [1]). Только при такой дефетишизации торговли, только со сведением ее на должное место мы сможем рационально ставить вопрос об упорядочении всего нашего товарооборота и о приспособлении его к задачам социалистического строительства. Наконец, пора поставить и вопрос об изучении процесса превращения на отдельных звеньях торговли в социалистическое распределение. Усиление генеральных договоров, развертывание контрактации заготовок сельскохозяйственных продуктов и ряд других социалистических элементов, внедряющихся в процесс распределения товаров, требует от нас пересмотра системы торговли, приобретающей все больше и больше черты социалистического распределения.

Самое монопольное положение на рынке социалистической части хозяйства создает для нас предпосылки регулирования самого рынка. Это регулирование в переходный период должно носить смешанный административно-экономический характер. Удельный вес экономического воздействия на рынок определяется соотношением на рынке между обобществленным хозяйством и частным. Если в руках государства сосредоточена основная масса промышленных товаров и если этих товаров достаточно, то обобществленная торговля может путем чисто торговой политики регулировать цены на товары. Если в руках государства имеются достаточные запасы хлеба и промтоваров, то это обеспечивает полностью регулирование хлебного рынка и т. д. Уже в системе капиталистического хозяйства развитие монополии дает ему возможность регулировать рынок, подчиняя себе распыленных производителей и мелких торговцев. Монополии устанавливают планы завоза товаров, регулируют цены, перестраивают рынок. Сосредоточение в их руках орудий производства и основных товарных масс обеспечивает руководство рынком. Тем более такое руководство рынком обеспечивается в хозяйстве переходного периода, где преследуется не жажда накопления, а народно-хозяйственные задачи, где в основе политики лежит не погоня за прибылью, а интересы общества, укрепление социалистического строительства. Четкое выявление этих задач дает возможность в плановой системе использовать различные орудия для экономического регулирования рынка — тарифы на перевозку товаров, распределение банковских кредитов, увязку интересов промышленности и кооперации и т. д. Это использование различных частей хозяйства в интересах регулирования товарооборота влияет в значительной мере и на самую экономику товарооборота. Так, планирование кредитования дает возможность уменьшать собственные средства в товарообороте за счет заемных, планирование завоза товаров уменьшает издержки обращения и т. д. Поэтому основным условием для развития правильного товарооборота в переходный период, безусловно, является экономическая и организационная увязка торговли с другими частями народного хозяйства, объединение их работы единым хозяйственным планом.

Но нельзя в переходный период ограничиться одним экономическим регулированием товарооборота. Поскольку не только в торговле, но и в других областях хозяйства план не охватывает на сто процентов все хозяйственные процессы—встает необходимость пропорционального использования методов административного давления на ры-

[1]) Об этом см. статью т. Зака. в № 9 «План. Хоз.» за 1928 год.

пок. Пролетарское государство является аппаратом, в котором вовсе не отбрасывается метод принуждения и административного воздействия. В интересах роста социалистического хозяйства мы должны использовать этот метод. Если в эпоху гражданской войны он был доминирующим, то в эпоху новой экономической политики мы должны отвести ему второстепенное место, подчинив принципу экономической целесообразности. Отказаться от него в условиях мелко-товарного хозяйства нельзя, ибо здесь частнохозяйственные интересы мелких производителей могут вступать в противоречие с интересами народно-хозяйственными, и мы в интересах социалистического строительства должны подчинять первые вторым. Если бы мы поставили рынок единственным регулятором нашего хозяйства, то пошли бы по линии наименьшего сопротивления и должны были бы отказаться от переустройства хозяйства в целом. Мы не могли бы обеспечить промышленность сырьем, а города и экспорт сельскохозяйственными товарами, мы не смогли бы в условиях нашего хозяйства регулировать цены не только на продажу продуктов сельского хозяйства, но и промышленности, так как наличие товарного голода вызвало бы подъем цен. Трудно точно указать, где именно и в каком точно разрезе перестроился бы весь наш товарооборот и все народное хозяйство, если бы мы отказались от организованного вмешательства в торговлю и ограничились бы только воздействием на товарооборот, всецело опираясь на те товарные фонды, которые у нас имеются. Нужно иметь еще в виду, что и в нашем централизованном государственном и кооперативном хозяйстве имеются противоречия. Сплошь и рядом частнохозяйственные интересы, узко-ведомственные стремления, интересы «своей колокольни» влияют на деятельность отдельных организаций так, что они за деревьями не видят лесу. Отдельный синдикат или кооператив стремится получить побольше прибыли, гонится за снижением издержек обращения за счет ослабления планового распределения товаров и т. д. Наличие рынка, существование мелко-товарного хозяйства, хозяйственный расчет в предприятиях, неверно понятый, диспропорция между спросом и предложением товаров,—все это порождает анархические тенденции в деятельности отдельных организаций и требует административного вмешательства.

«Отказаться от организованного вмешательства государства в стихию рынка, упразднить учреждения, принудительно-сплачивающие государственные предприятия (тресты), и провозгласить автономию каждого отдельного государственного предприятия — означало бы именно поддаться такому «перепиванью», слепой вере в благодетельность примитивных буржуазных методов «свободной конкуренции». Это значит совершенно забыть, к чему привела в конце концов буржуазная система хозяйства Европу и к чему приводила ее систематически — к периодическим хозяйственным кризисам и катастрофам, к громаднейшей растрате производительных сил, к таким «накладным расходам» на народное хозяйство, какие даже бюрократичнейший из наших трестов видит только в приятных сновидениях.

Рабочая Россия не настолько богата, чтобы отказом от планового хозяйства (каким является упразднение трестов, отрицание синдикатов и т. п.) допустить у себя роскошь кризисов от непропорциональности производства и т. п.» [1]). И было бы неверно считать, что административное вмешательство государства не оказывает никакого влияния на экономику товарооборота и является только политикой.

Политика, мы знаем, есть концентрированная экономика. В пролетарском государстве, где рабочему классу принадлежат командные хозяйственные высоты и одновременно политическая власть, — экономика и политика так тесно между собой сплетаются, что неотделимы

[1]) Ю. Ларин. Итоги, пути и выводы новой экономической политики, стр. 24.

друг от друга. Имея перед собой четкую задачу и определенную цель, мы используем все методы, которые обеспечивают проведение ее в жизнь.

§ 3. ТОВАРООБОРОТ И ТОРГОВЛЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД, КАК СРЕДСТВО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РАЗВИТИЕ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА.

Рассмотрение вопроса о характере товарооборота в переходный период и о его народно-хозяйственном значении требует выяснения роли торговли в развитии народного хозяйства в целом, выявления влияния ее на рост производительных сил и на смежные части народного хозяйства. Если мы возьмем капиталистическое хозяйство, то и здесь должны будем установить воздействие товарооборота на рост хозяйства. В первой главе нашей работы мы говорили о влиянии торгового капитала на рост промышленности. То же можно сказать и о других формах влияния. Так, ускорение обращения тех или иных товаров, снижение на них цен — расширяет спрос и заставляет промышленность производить больше этих товаров. Изменение издержек обращения так же точно влияет не только на товарооборот, но и на производство. Тем более выступает народно-хозяйственное значение товарооборота в переходный период. Было бы большой ошибкой сказать, что роль торговли ограничивается только продвижением готового продукта от производства к потребителю. Это было бы сведением ее роли к чисто технической функции. В переходный период, когда производство мелких производителей организуется на основе выгодности его для данного мелкого хозяйства, когда крестьянин будет сеять рожь или свеклу, пшеницу или хлопок в зависимости от того, что выгоднее для него, за что он получит более высокую цену — торговля должна служить аппаратом, через который создается стимул для развития тех отраслей хозяйства, которые для строительства социализма особенно важны, которые обеспечивают более быстрое продвижение вперед. Политика цен в условиях переходного периода является не только средством установить равновесие между отдельными товарами, но таким средством, которое создает необходимое нам хозяйственное равновесие и стимулирует рост определенных элементов в хозяйстве. Две основные задачи ставятся перед торговлей, как орудия переустройства народного хозяйства: с одной стороны, торговля должна через товарооборот способствовать техническому переустройству мелкого хозяйства, замене производства одних товаров другими, расширение производства ряда товаров, повышение производительности труда и т. д.; с другой стороны, она должна способствовать и обобществлению хозяйства, помогать мелким производителям, отказаться от индивидуалистических тенденций и убедить их в выгодности перехода к более крупному хозяйству.

Первая задача разрешается при условии учета тех требований, которые стоят перед государством в этой области и тех путей, которые открывает торговля. Мы уже указали на политику цен. Изменение цен на лен способствует расширению площади посевов под лен, расширяет товарный выход льна. Другим средством является завоз товаров. Обеспечение, например, хлопководческих районов необходимым количеством хлеба, в частности пшеницы — сокращает количество посевов пшеницы и увеличивает посев хлопка. Могущественным орудием в этой области является целевое кредитование заготовок отдельных товаров, установление налоговых льгот и т. д. Некоторые из этих форм не имеют непосредственного отношения к торговле как таковой, но проводиться они могут только в тесном сотрудничестве с торговыми организациями и на основе учета возможностей и потребностей товарооборота. Мы уже говорили о необходимости в хозяйстве переходного периода тесно увязывать между собой работу всех хо-

зяйственных организаций не только вообще, но и в конкретной области товарооборота. Этот союз при нашем стремлении воздействовать на мелкое производство через рынок особенно важен. Путем учета того, что мы можем предложить мелкому производителю в обмен на его продукты, путем выяснения, на каких условиях мы можем это сделать, и затем реализуя эти возможности, — мы через торговлю воздействуем на мелкое хозяйство и на частный рынок, заставляя их приспособляться к нашим требованиям и тем самым идти по тому пути, который ведет к перестройке мелкого хозяйства в интересах социалистического строительства. Только при постановке такой задачи перед торговлей она не будет технической формой превращения Т в Д и обратно, а явится орудием переустройства хозяйства. Эта задача вытекает из природы хозяйства переходного периода, из наличия мелкого хозяйства.

«Торговля есть единственно возможная экономическая связь между десятками миллионов мелких земледельцев и крупной промышленностью, если... если нет рядом с этими земледельцами великолепной машинной индустрии с сетью электрических проводов, индустрии, способной и по своей технической мощи, и по своим организационным «надстройкам», и сопутствующим явлениям снабдить мелких земледельцев лучшими продуктами в большем количестве, быстрее и дешевле, чем прежде.

Овладеть торговлей, дать ей направление, поставить ее в известные рамки пролетарская государственная власть может.

Не дадим себя во власть «социализму чувства» или старорусскому, полубарскому, полумужицкому, патриархальному настроению, коим свойственно безотчетное пренебрежение к торговле. Всеми и всякими экономически-переходными формами позволительно пользоваться и надо уметь пользоваться, раз является в этом надобность для укрепления связи крестьянства с пролетариатом, для немедленного оживления народного хозяйства в разоренной и измученной стране, для подъема промышленности, для облегчения дальнейших более широких и глубоких мер, как-то: электрификации...» [1]). Вторая задача органически связана с первой и заключается в том, чтобы путем установления торговой связи заставить мелкое хозяйство укрупняться, доказать выгодность этого укрупнения. Ленин неоднократно подчеркивал ту мысль, что крестьянин наш практик и пойдет за тем, кто реально покажет ему выгодность союза с собой. Связь между обобществленным и мелко-товарным хозяйством у нас осуществляется через торговлю. Путем купли-продажи крестьянин выявляет и может выявить на данной ступени нашего хозяйственного строительства выгодность для себя в том или ином хозяйственном мероприятии. Если через торговлю мы покажем ему преимущества коллективного крупного хозяйства, то это будет достаточным фундаментом для того, чтобы от торгового объединения перейти к объединению производственному. Отсюда вытекает задача торгового кооперирования как в области потребительской, так и сельскохозяйственной кооперации. Пусть скептики говорят о том, что часто торговое кооперирование ничего не меняет и сохраняет попрежнему существование товарно-денежного хозяйства. Дело не в этом — нельзя рассматривать торговую кооперацию, как венец кооперирования, да и никто ее так не рассматривает. Дело в том, что обобществление торговли влечет за собой и производственное кооперирование, т. е. уничтожает мелкое хозяйство, заменяя крупным. А это, как мы знаем уже, даст возможность перейти к более четкому планированию товарооборота... Н. И. Бухарин в своей книге о путях развития мелкого хозяйства в переходный период так говорит о значении кооперации в области переустройства этого хозяйства. «Если отдельный крестьянин или крестьянка тащится со своей кружкой и ведром вразброд и особо на го-

[1]) Ленин. Соб. соч., т. XVIII, ч. I, стр. 380—381.

родской рынок, то это одно; если же крестьяне объединяются в общий кооператив по сбыту, то они благодаря лучшему знакомству с запросами рынка, лучшей организации поставок, экономии на всех накладных расходах, транспорте, перевозке, хранении и проч., неизбежно выигрывают и тем самым получают больше дохода, чем в том случае, когда они выступают отдельно и неорганизованно. Общий сбыт продуктов своего производства в некоторых отраслях производства приводит довольно быстро и к организации самого производства. Так, например, почти во всех странах, в том числе и у нас, замечалось и замечается, что крестьяне, имеющие кооперативы по сбыту молока, быстро заинтересовываются в том, чтобы перейти к совместной продаже через свои кооперативы всевозможного рода продуктов, как-то: сыра, масла и проч. А отсюда один шаг к тому, чтобы перейти к организации общих кооперативных маслобойных заводов или кооперативных сыроварен. Отдельные крестьянские дворы организуют общий маслобойный завод, выписывают и сообща закупают нужные машины — сепараторы и проч. В этот маслобойный завод несут молоко, производимое в их отдельных хозяйствах, и затем получают соответствующую выручку путем организованной кооперативом продажи масла, сыра и т. д. В результате эта выручка, идущая за известными вычетами на содержание и развитие общего кооператива, в карман частного хозяйства, оказывается неизбежно выше, чем та выручка, которая получается у отдельных, неорганизованных в кооперативы, производителей. Здесь мы видим, следовательно, такой случай, когда от организации торговли крестьяне переходят уже к организации совместного производства...» [1]). Нам ничего не остается добавить к этому блестящему выявлению кооперации, как средству и орудию воздействия на реорганизацию всего мелкого хозяйства. Особенно яркой формой такого воздействия является контрактация. В системе хозяйства переходного периода по мере его укрепления должна развиваться практика контрактации на продукты сельского хозяйства, которая обеспечивает установление более тесной связи между промышленностью и сельским хозяйством. Организация контрактовых сделок, расширение их количества и постепенная перестройка со стороны качества дает возможность продвинуть вперед на несколько ступеней социалистического строительства не только организацию товарооборота, но и производства. Вовлеченные в контрактацию хозяйства вырываются из-под власти рынка и устанавливают прямую и непосредственную связь с социалистическим сектором хозяйства. Государственная промышленность получает устойчивую базу сырья, а торговые организации получают определенную часть рынка в преображенной форме, дающей возможность заменить элементы чистой торговли плановыми заготовительными операциями. Не напрасно В. Молотов на XV съезде ВКП (б) так много уделил внимания вопросу о контрактации. Если вдуматься в значение этого явления, если поставить своей задачей развертывание контрактовых сделок и постепенный переход к многолетней контрактации, то в этом мы имеем предпосылки для коренного переустройства торговли в первую очередь, а затем и всего сельскохозяйственного производства. Но пример контрактации, особенно яркий, показывает нам то народно-хозяйственное значение, которое приобретает торговля в нашем переходном хозяйстве, то значение, которое она имеет в деле реорганизации не только распределения продуктов, но и производства [2]).

---

[1]) Н. Бухарин. Путь к социализму и рабоче-крестьянский союз, стр. 33.

[2]) О контрактации у нас пока чрезвычайно мало литературы. В настоящее время имеется только небольшая статья т. Т. Нампека «Контрактация», как кооперативная проблема». (Плановое хоз. 1928 г., № 2) и брошюра т. Е. Гана «Контрактация сельскохозяйственного сырья» с предисловием автора настоящей книги.

И реорганизация эта прежде всего выявляется по линии торговли, т. е. требует принятия специальных мер в области товарооборота, лишает ее «чистоты» технического обмена товаров. Если в условиях капиталистического хозяйства, в ее развернутой форме, мы видим превращение торговли из средства, служащего делу распределения товаров в условиях общественного разделения труда в самоцель, в использование создавшихся условий для накопления прибыли, для спекуляции, то в условиях переходного периода торговля является не только аппаратом для организации обмена, но и орудием воздействия на все народное хозяйство, особенно на мелко-товарную ее часть. Правильная политика и организация товарооборота способствует росту производительных сил и их обобществлению. Она дает возможность бороться с отсталыми формами, организованно их направляя в сторону обобществления, она вносит количественную перестройку в соотношение между отдельными группами, которые мы наметили в нашей схеме, и намечает к уничтожению тех, которые тормозят переход к плановому распределению. Ни на минуту нельзя полагаться только на ту чисто производственную реорганизацию хозяйства, которую мы проводим и можем проводить по линии Наркомзема и других соответствующих организаций. Если мы откажемся в переходное время от воздействия на производство через торговлю, а ограничимся только производственным кооперированием и финансовой помощью в производственной работе, то мы замедлим процесс обобществления и ослабим возможности регулирования рыночных отношений, так как гораздо труднее перестраивать производство без подготовки его со стороны торговли. Внедрение планового начала в торговую связь городского хозяйства с крестьянским уже само по себе создает предпосылки для дальнейшего усиления плана во всем хозяйстве. Торговля поэтому здесь выступает, как первое звено в цепи мероприятий, преодолевающих анархию рынка и связывающих город с деревней на совершенно новых основаниях...

Таковы те основные положения, которые характерны для товарооборота переходного периода. Мы намеренно не учитывали тех специфических условий, которые налагают отпечаток на товарооборот в СССР, среди которых центральное место занимает вопрос о диспропорции в народном хозяйстве и о товарном голоде. Мы считали необходимым в настоящей главе коснуться только основных положений, более или менее общих для всякого хозяйства переходного периода. Специфические же особенности нашего хозяйства и товарооборота СССР мы постараемся осветить в других главах.

Сопоставление основных элементов торговли капиталистического хозяйства и хозяйства переходного от капитализма к социализму периода приводит нас к выводу, что отличие всего процесса товарооборота идет здесь по двум линиям: во-первых, здесь имеет место принципиальное отличие, вытекающее из задач, которые стоят перед торговлей при капитализме и в переходном хозяйстве. Это принципиальное отличие строится прежде всего на целевой установке торговли переходного периода и гармоническом сочетании ее функций с функциями всех других элементов хозяйственного аппарата, находящегося в руках пролетарского государства; во-вторых, отличие идет по линии постепенного уничтожения торговли на высших стадиях развития народного хозяйства и замены торговли плановым распределением; внедрение в процесс товарооборота элементов планового распределения прямо пропорционально росту обобществленного и технически мощного хозяйства; степень этого внедрения способствует перерождению всех элементов товарооборота, приспособляя их к более и более плановому использованию в интересах правильного распределения продуктов, обеспечивающего рост производительных сил по линии социалистического строительства. И теперь нам нужно перейти к рассмотрению элементов товарооборота, сопоставляя то, что имеется в капиталистическом хозяйстве, с тем, что существует в нашем хо-

зяйстве, пытаясь установить, как, какими путями должна итти эволюция этих элементов переходного периода, ибо «некапиталистическая эволюция», которую проповедывали некоторые писатели при капитализме («кооперативно-аграрный социализм»), становится реальностью при диктатуре пролетариата. Если в условиях буржуазной власти, буржуазных банков, капиталистического кредита, капиталистических организаторских кадров и гегемонии капиталистической идеологии в стране кооперативные организации крестьянской массы (даже массы) неизбежно «врастали» в капитализм, то совсем иное будет, совсем не туда будут «врастать» (и уже фактически «врастают») эти организации при пролетарских командных высотах, при пролетарской власти, банках, кредите, промышленности, кадрах, господствующей идеологии и т. д....» [1]).

ЛИТЕРАТУРА.

П. Лященко.— Экономика торговли, гл. XV и XXII.
Л. Каменев. — Очередное звено.
А. Фишгендлер. — Движущие силы обобществления товарооборота. «Вопросы торговли». № 1.
В. Леонтьев и Е. Хмельницкая.— Очерки переходной экономики, гл. III.
Л. Залкинд.—Итоги внутренней торговли. «Вопросы торговли». № 2—3.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ.

ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО ОБРАЩЕНИЕ.

§ 1. ОБОСОБЛЕНИЕ ТОРГОВОГО КАПИТАЛА.

Основной целью каждого производителя-капиталиста является реализация прибавочной стоимости. Общественное разделение труда в капиталистическом хозяйстве требует значительного времени для всего процесса кругооборота капитала, возвращающегося капиталисту вместе с реализованной прибавочной стоимостью. Маркс так изображает весь этот процесс:

Д—Т—Пр.—$Т^1$—$Д^1$, где и Д и Т обозначают затраченный капитал и превращение его в средства производства, а $Т^1$ и $Д^1$ готовый товар и денежную его форму, переход к которой заканчивает весь процесс воспроизводства. Капиталист производитель заинтересован в том, чтобы его капитал обращался возможно быстрее, чтобы он мог снова и снова вкладывать свой капитал в производство, создавая новую прибавочную стоимость. Он не может уничтожить ни одной из последовательных форм превращения капитала, так как они органически связаны между собою и каждая вытекает из предыдущей. Но он может сократить продолжительность каждой из этих фаз. С одной стороны, он стремится к сокращению самого процесса производства — все технические усовершенствования, вся рационализация производства направлена к тому, чтобы не только удешевить издержки, не только повысить норму прибавочной стоимости, но и ускорить процесс производства. Но вот товар готов, в нем заключен капитал производителя и прибавочная стоимость. Остается ее реализовать. И здесь производитель встречается с рядом затруднений, — товар не только должен поступить на рынок, но и перейти к потребителю, $Т^1$ должно превратиться в $Д^1$. Разделение труда в обществе, расширение рынка требуют значительного времени для

[1]) Н. Бухарин. Некоторые вопросы экономической политики, стр. 25.

того, чтобы готовый товар был реализован, так как нужно перебросить часто товар на далекое расстояние, затратить много времени на перевозку, организовать самый сбыт. В ускорение этого процесса производитель не может внести таких значительных поправок, которые он вносит в процесс производства. И перед ним стоит задача передать превращение $Т^1$ в $Д^1$ другому лицу, обязав его довести товар до потребителя и получив с посредника стоимость товара с тем, чтобы немедленно вложить ее в производство, ускоряя процесс воспроизводства. Самая формула, которую мы написали выше, не изменяется. Попрежнему производитель должен затратить капитал на закупку средств производства, превратить их в товар и реализовать товар. Но реализует его он не путем непосредственной продажи потребителю, а передает посреднику купцу, который и доводит товар до потребителя. Получается разделение труда среди капиталистов. Это разделение труда вовсе не нужно было в тот период, когда ремесленник производил товары для окружающего его рынка, — тогда ремесленник имел непосредственно перед собой рынок и, если даже производил товар не непосредственно по заказу, а на рынок, — все равно имел возможность легко реализовать товар. Совершенно иную обстановку создает растущее разделение труда и создание крупных промышленных предприятий. Здесь производитель не может сам распродать товар и вынужден передать торговлю другому капиталисту. Последний, как правило, ничего не производит. Его задача заключается только в том, чтобы получив товар от производителя, передать его потребителю. Он превращает Т в Д. Для этого он должен авансировать определенный денежный капитал, на который и приобретает товар у производителя. Таким образом кругооборот всего капитала посредника будет представлен формулой $Д—Т—Д^1$. Он авансирует капитал для того, чтобы закупить у производителя товар, и чтобы затем превратить этот товар снова в деньги, которые пойдут на приобретение товаров. Таким образом, этот капитал находится постоянно в сфере обращения товаров, обслуживает товарооборот, почему и называется торговым капиталом [1]). Торговый капитал существует обособленно, как купеческий капитал, т. е. капитал, принадлежащий купцу-посреднику. Он принимает попеременно, то денежную, то товарную форму. Маркс подчеркивает разделение торгового капитала на товарно-торговый и денежно-торговый. Одновременно он употребляет и понятие товарного капитала. Под товарным капиталом нужно понимать капитал, находящийся в товарной форме, т. е. обслуживающий процесс товарооборота. Хотя, говорит Маркс, холст продан уже производителем купцу—«холст находится теперь на рынке в виде товарного капитала... С этим холстом не случилось ничего, кроме перемены личности его владельца» (т. III, стр. 253). Мы совершено не будем разбирать вопрос о товарном капитале. Для нас он важен только постольку, поскольку приобретает форму купеческого капитала, т. е. когда он становится товарно-торговым капиталом. Вся история развития торгового капитала показывает, что он постепенно отделяется от производственного капитала, составляет его автономную часть, выполняет определенную роль во всем капиталистическом хозяйстве. Торговым капиталом поэтому можно назвать часть всего общественного капитала, занятого в процессе распределения товаров [2]). Этот торговый

[1]) Мы должны различать понятие торгового капитала, как определенного исторического этапа в экономическом развитии общества (эпоха торгового капитала) от того торгового капитала, о котором говорим здесь. В данном случае мы будем иметь в виду торговый капитал, как один из элементов развитого капиталистического общества, как часть общественного капитала, занятую в процессе распределения товаров.

[2]) Маркс. Капитал, т. III. стр. 251.

капитал необходим, так как он облегчает и ускоряет процесс воспроизводства хотя основной задачей этого капитала является извлечение прибыли, но он несет полезную и необходимую работу в капиталистическом хозяйстве и без него нельзя обойтись. Но он не представляет собой какую-то совершенно независимую величину и является частью всего общественного капитала. Органическая связь торгового капитала с промышленным и банковским выявляется в постоянных переливах средств из сферы производства в сферу обращения. Этот перелив происходит стихийно и необходимость его выявляется только на рынке, когда колебания рыночной конъюнктуры заставляют владельцев капитала перебрасывать его из области производства в область распределения и обратно. Давая определение торговому капиталу, Маркс говорит:

«Часть всего общественного капитала постоянно находится на рынке, как капитал обращения в этой форме существования, постоянно находится в процессе этого метаморфоза, хотя для каждого отдельного капитала его бытие, как товарного капитала, и его метаморфоз, как такового, составляет лишь постоянно исчезающий и постоянно вновь наступающий переходный момент, переходную стадию непрерывного процесса производства, и хотя поэтому элементы находящегося на рынке товарного капитала постоянно изменяются, так как они постоянно извлекаются с товарного рынка и точно также постоянно возвращаются на него как новый продукт процесса производства»

Но тем не менее торговый капитал существует, как самостоятельная величина, и выполняет определенные, ему присущие, функции. Об этих функциях мы будем говорить позже, а сейчас остановимся на том, что именно придает торговому капиталу видимую независимость. Во-первых, то, что он на рынке выступает самостоятельно и формально независим от промышленного капитала; купец как бы со своим капиталом выступает самостоятельно и противостоит промышленному — он авансирует средства, которые затрачивает на покупку товаров. Внешне остается скрытым, что этот купеческий капитал имеет источник своего происхождения тот же, что и промышленный капитал. Наоборот, кажется, что он не только независим, но что он ставит в зависимость от себя производителя и имеет совершенно иное происхождение, чем промышленный капитал. Во-вторых, в самой торговле создается ряд институтов, которые предназначены исключительно для обслуживания торговли (биржи, ярмарки, склады, юридические учреждения и т. д.), что также создает внешнее впечатление полной независимости торгового капитала. Но для нас важно подчеркнуть единство всего общественного капитала уже потому, что в противном случае нельзя будет понять происхождение торговой прибыли, не говоря уже о том, что без этого единства мы не имели бы того равновесия в капиталистическом хозяйстве, которое создается только при условии возможности быстрого и стихийного перелива капитала из одной области хозяйства в другую. Но все это ни в какой мере не ослабляет значения торгового капитала и влияния его как на товарооборот, так и на все народное хозяйство. Поэтому для нас крайне важно остановиться на экономической роли торгового капитала.

§ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ТОРГОВОГО КАПИТАЛА.

Как мы уже указали, торговый, или как Маркс его называет, купеческий капитал обслуживает процесс распределения товаров. Принимая от промышленного капиталиста готовый товар, он доводит его до потребителя. Здесь нужно отметить, что торговый капитал может и не иметь непосредственной связи с производителем,

если он обращается исключительно в сфере розничной торговли, т. е. принимает товар от оптового торговца. Наоборот, капиталист, занятый оптовой торговлей, получая товар от производителя, передает его розничному торговцу, не имея непосредственной связи с потребителем. Общественное разделение труда требует создания звенности в распределении товаров, когда они продвигаются, если изобразить это схематически, по линии: производитель—оптовый торговец—розничный торговец—потребитель (в торговле промышленными товарами по преимуществу) или по линии: производитель—мелкий заготовитель—оптовый заготовитель—потребитель (главным образом, по товарам, которые производят мелкие хозяйства для нужд промышленности — сырье). Возможны другие звенья в зависимости от того, в какой мере связаны между собой производство и потребление. Так, например, когда крестьянка на базаре продает картошку или масло городской хозяйке, то здесь никаких звеньев не требуется. Но зато в современной крупной капиталистической торговле, когда товары должны перебрасываться из одного района в другой часто на огромные расстояния, — сплошь и рядом оптовое звено в торговле повторяется несколько раз, т. е. один оптовый торговец должен передавать товар другому не раз, прежде чем последний в этом звене торговец передает товар в розничную торговлю. Мы не говорим уже о чисто-спекулятивной торговле, когда товар перепродается исключительно в расчете на повышение прибыли.

Все это продвижение товара требует и соответствующего капитала. Оптовый и розничный торговец должны авансировать определенные средства на закупку товаров, должны иметь постоянно этот капитал для бесперебойного ведения торговли. От количества звеньев, через которые проходит товар, зависит в значительной мере размер необходимого капитала. Поэтому чем менее организовано продвижение товаров, тем более нужно средств. Конечно, основным показателем для определения размера торгового капитала является размер товарной массы, — чем больше товаров проходит через торговлю, тем больше нужно средств. Но одновременно нужно указать и на то обстоятельство, что, помимо общей массы товаров для определения размеров торгового капитала, важно иметь в виду и быстроту обращения товаров. Определение количества денег, необходимых в народном хозяйстве, целиком применимо в рассматриваемом нами случае. То же можно повторить и относительно размеров торгового капитала. Если в каком-либо хозяйственном организме товары быстро продвигаются от производства к потреблению, то благодаря этому быстро обращается торговый капитал и нужно его значительно меньше, чем в том случае, когда товар обращается медленно и в нем лежит мертвый капитал, который не может быть использован для других целей. Поэтому мы можем сказать, что в основном размеры торгового капитала обратно пропорциональны быстроте его обращения при прочих равных условиях. Что же влияет на быстроту его обращения? Во-первых, самый спрос на товары: чем легче будет реализовать товар, тем быстрее можно обернуть капитал. Во-вторых, организованность рынка, как мы уже отмечали, — сокращение звенности [1]), упорядочение торговли, хорошие пути сообщения, развитая реклама и т. д. Маркс говорит о быстроте обращения купеческого капитала:

---

[1]) Нужно иметь в виду, конечно, что здесь принимается во внимание оптимальное сокращение звенности, т. е. такое, при котором достигается наилучшее продвижение товаров. Чрезмерное сокращение звенности приводит не к уменьшению размеров торгового капитала, а к росту его, так как замедляет быстроту его обращения.

«Быстрота обращения денежного капитала, авансируемого купцом, зависит: 1) от быстроты, с которой возобновляется процесс производства и различные процессы производства переплетаются один с другим; 2) от быстроты потребления» [1]).

Но одновременно он добавляет в другом месте:

«Если с употреблением денег как средства обращения соединяется употребление их как платежного средства, и если сюда присоединяется система кредита, вырастающая на этой почве, то денежная часть купеческого капитала еще более уменьшается, по сравнению с размерами сделок, совершаемых этим купеческим капиталом» [2]).

Как мы видим, здесь играет роль и степень развития кредита. И в самом деле, если под товар можно получить кредит, то капитал, вложенный в данный товар, не будет лежать мертвым, так как кредит дает возможность купцу использовать полученную ссуду для приобретения других товаров и тем самым ускорить процесс обращения товаров без увеличения капитала. Поэтому можно сказать, что развитие кредитной системы дает возможность уменьшить размеры торгового капитала и способствует ускорению товарооборота.

Все это дает нам основание сделать вывод о том, что в наиболее развитом хозяйстве, в котором поставлена на значительную высоту связь между отдельными районами, имеются пути сообщения, организована гибкая и широкая сеть кредитных учреждений. На основании этого можно наметить, зная общее экономическое развитие той или иной страны, тенденцию в изменении размеров торгового капитала, которые происходят на основе состояния хозяйства.

Эта эволюция особенно заметна с развитием капиталистических монополий. Здесь частично торговый капитал совершенно выпадает, так как крупные промышленные организации заключают сделки непосредственно обходясь без купеческого посредничества. Если эти сделки не носят натуральной, т. е. безденежной формы, то во всяком случае они проходят путем простых записей без наличного капитала. С другой стороны, увязка в системе монополии работы отдельных звеньев между собой как производственных, так и торговых, также точно приводит либо к тому, что вместо торгового капитала, т. е. капитала купца, выступает капитал промышленника, либо к уничтожению самой необходимости капитала, так как обмен здесь заменяется просто продвижением товарной массы по звеньям единой хозяйственной системы.

Мы говорили до сих пор об общем обороте торгового капитала. Но оборот этот складывается из частных оборотов индивидуальных товаров, — в торговле хлебом капитал будет обращаться с одной быстротой, а в торговле железом—с другой. Эти индивидуальные обороты зависят от ряда специфических условий, присущих торговле тем или иным товаром (емкости рынка, удельному весу в потреблении и т. д.). При рассмотрении вопроса торговой прибыли мы увидим, как решается вопрос распределения всего торгового капитала среди различных товаров и торговых звеньев. Сейчас для нас важно указать только, что нельзя забывать об особенностях различных товаров со стороны размеров торгового капитала, занятого в той или иной области. Это особенно важно для хозяйства переходного периода, когда в товарооборот включивается организующее начало и когда создаются предпосылки для возможного учета быстроты обращения капитала в торговле различными товарами и на различных звеньях с тем, чтобы иметь возможность более правильно распределять средства, занятые в торговле. В капиталистическом же хозяйстве этот процесс распределения торгового капитала по

[1]) Маркс. Капитал. т. III. стр. 260.
[2]) Маркс. Капитал, т. III, стр. 261.

различным товарным группам и звеньям идет стихийно и стихийно же образуется тот средний оборот капитала, который лежит в основе определения всего размера торгового капитала.

«В различных отраслях торговли обороты купеческого капитала длиннее или короче, следовательно, их число в течение года больше или меньше. В одной и той же отрасли торговли в различные фазы экономического цикла оборот совершается быстрее или медленнее. Тем не менее совершается среднее число оборотов, которое узнается из опыта» [1]).

Необходимо отметить еще особенность торгового капитала, органически связанную с его оборотом. Купец может одновременно совершать две сделки—по покупке и продаже. Он легко перебрасывает свой капитал, он постоянно увеличивает то денежную часть за счет товарной, то, наоборот, лавируя среди стихий и приспособляясь к ней. Это все при наличии кредита ускоряет процесс оборота и уменьшает размеры капитала.

И если мы теперь зададим себе вопрос о том, какое же значение имеет купеческий капитал, то ответ на этот вопрос будет заключаться уже во всем сказанном. Поскольку купец имеет дело с готовым товаром, он обладает гибкостью и подвижностью, которая совершенно недоступна промышленнику. Возможность легко перебросить средства из одной области торговли в другую совершенно исключена для производителя. Если бы последний отказался от услуг торгового капитала и перешел к самостоятельной реализации товаров своего производства, то ему пришлось бы выделить для этого несравненно больше средств, чем нужно торговцу. Промышленник вынужден был бы ослабить тем самым процесс производства, что замедлило бы оборот всего капитала. Обособление торгового капитала дает возможность уменьшить размеры капитала, занятого в сфере обращения, и высвобождать часть его для переброски в промышленность. Вот почему монополисты вовсе не упраздняют торговый капитал, а подчиняют его своему руководству, заставляют работать на себя, уменьшая его до тех пределов, которые все же обеспечивают бесперебойное продвижение товаров. Чрезмерное уменьшение торгового капитала влечет за собой перебои в торговле, замедляет кругооборот, всего общественного капитала и тем самым замедляет весь хозяйственный процесс. Наконец, как мы отмечали, наличие торгового капитала теснее связывает различные производственные капиталы, устанавливает связь между ними, объединяет частные производственные процессы.

Сам торговый капитал непроизводителен, поскольку он не создает прибавочной стоимости. Но он необходим в капиталистическом хозяйстве, так как без него невозможен процесс воспроизводства. Помимо этого, торговый капитал косвенно влияет и на самый процесс производства хотя бы тем, что высвобождает большее количество капитала для производства. То единство общественного капитала, о котором мы говорили выше, дает возможность перебрасывать средства из сферы обращения в производство, что стихийно регулируется рынком и идет по линии наиболее выгодного использования капитала. Облегчая распределение товаров, торговый капитал ускоряет весь период кругооборота капитала, расширяет рынок, способствует повышению нормы прибыли. Указывая на значение торгового капитала во всем хозяйственном процессе, Маркс говорит:

«Поскольку он содействует сокращению времени обращения,—он косвенным образом может содействовать увеличению прибавочной стоимости, производимой промышленным капиталистом. Поскольку он влияет на расширение рынка и обслуживает разделение

[1]) Маркс. Капитал, т. III. стр. 292.

труда между капиталом, следовательно, дает капиталу возможность работать в более крупном масштабе, — его функция повышает производительность промышленного капитала и способствует его накоплению. Поскольку он сокращает время обращения, — он повышает отношение прибавочной стоимости к авансированному капиталу, следовательно, норму прибыли. Поскольку он уменьшает ту часть капитала, которая должна постоянно оставаться в сфере обращения как денежный капитал, — он увеличивает часть капитала, употребляемую прямо на производство» [1]).

Торговец заинтересован в ускорении оборота, в скорейшем продвижении товара и тем самым он способствует общему ускорению оборота всего капитала, в том числе и промышленного. Это повышает полезную роль торгового капитала и заставляет считать его не только чисто техническим элементом, необходимым для реализации товаров, но и весьма важным экономическим фактором хозяйства.

§ 3. СОБСТВЕННЫЕ И ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА В ТОВАРООБОРОТЕ.

Рассматривая сущность торгового капитала и условия, способствующие более быстрому обороту его, мы уже указывали на то, что развитая система кредита способствует уменьшению средств, необходимых в торговле и, с другой стороны, ускоряет весь процесс товарооборота, т. е. фактически уменьшает собственно торговый капитал. Действительно, в торговле выступает, равно как и в промышленности, не только собственный капитал торговца, но и заемный капитал. Кредитование товарооборота идет по двум линиям, — с одной стороны, промышленность кредитует торговлю, отсрочивая платежи за оплаченный товар, с другой стороны, торговля кредитуется банковским капиталом, когда банки выдают ссуды под коммерческие операции. В развитом капитализме каждое торговое предприятие не обходится собственными средствами, так как это невыгодно и прежде всего замедляет оборот торговли и всего капитала. Если торговец, имеющий на складе товар, будет ждать, пока он этот товар продаст, и не станет вести никаких операций в это время, то это мало поможет в преодолении того темпа обращения капитала, который был бы в случае отсутствия торгового капитала и выполнения функций торговли промышленным капиталом. Имея на складе товар, торговец одновременно заключает другие сделки, в которых он либо авансируется со стороны производителя, т. е. получает товар, уплативши только задаток, либо берет взаймы в банке под обеспечение имеющихся у него товаров, либо делает и то, и другое. Кооперативная торговля, помимо этого, мобилизует вклады пайщиков, которые также в некоторой части образуют заемные средства в товарообороте. Мы не будем разбираться в вопросе об источниках образования собственных средств и заемных, так как это не составляет непосредственной задачи нашего исследования. Нам необходимо остановиться на вопросе о том, какое значение имеет привлечение заемных средств в торговлю и какая зависимость должна быть между собственными и заемными средствами. Раньше мы указывали, насколько кредитование способствует ускорению оборота. Но ч. помимо этого, он имеет значение для отдельных торговых единиц и торговли в целом. Торговые операции идут неравномерно, то на основе расширенного, то суженного товарооборота. Нужда в капитале также вырастает и спадает периодически. И через кредитование создается возможность без увеличения собственных средств полностью обслужить рынок. Проф. Клерк говорит по данному вопросу:

---

[1]) Маркс. Капитал. т. III. стр. 263.

«Покрытие потребности в капиталах из средств, получаемых по краткосрочному кредиту, бывает большею частью выгодней, чем увеличение постоянного капитала, ибо последнее приводит часто к тому, что в предприятии образуются капиталы, не находящие себе применения; последние в лучшем случае могут быть отданы в заем без риска лишь с начислением незначительного процента. Вполне очевидно, что для хорошо работающего, развивающегося предприятия, пользующегося кредитом, было бы нецелесообразно потребность в капиталах, необходимых для покрытия расходов в периоды сезонной горячки и даже большинства расходов в нормальное время, покрывать из средств основного капитала» [1].

Можно привести ряд примеров, которые иллюстрируют это положение. Особенно это касается сезонных товаров, т. е. таких, которые поступают на рынок не на протяжении всего года, а в определенные периоды (хлеб, сырье) ,или на которые спрос резко колеблется в различные сезоны (строительные материалы). Но и с другими товарами в условиях анархии капиталистического хозяйства происходят на рынке колебания в спросе и предложении, которые требуют соответствующего уменьшения и увеличения торгового капитала. Таким образом, самые условия торговли делают выгодным частично уменьшить собственные средства за счет заемных. Но организация кредитования требует, несомненно, точного учета, какого размера и на какой срок кредит может быть получен. Мы видели, что различные товары обращаются на рынке с различной быстротой (не может одинаково быстро обращаться капитал, занятый в торговле хлебом или продуктами и занятый в торговле машинами и орудиями). Это обстоятельство требует и кредитования торговли на различные сроки, в зависимости от быстроты обращения капитала в данной отрасли хозяйства. С другой стороны, сроки кредитования в целом должны быть согласованы и с общей быстротой обращения капитала в торговле. Поэтому банковский капитал, выступающий в товарообороте, должен точно учитывать все условия торговли с тем, чтобы не ослабить всего процесса товарооборота и полностью обеспечить торговлю средствами. С развитием капиталистического хозяйства, когда торговля тесно связывается и подчиняется финансовому капиталу, организующему производство и распределение товаров, размеры кредитования возрастают за счет уменьшения собственных средств в торговле. Это создает обстановку, при которой торговля все больше и больше становится в зависимость от монополистического капитала, подпадает под его руководство. Действительно, рост заемных средств за счет собственных заставляет торговцев быть послушным орудием в руках банков. Они переходят на такое положение, в котором находится мелкий неорганизованный производитель по отношению к скупщику, кредитующему его сырьем и монополизирующему весь сбыт. Финансовый капитал направляет торговый аппарат через кредитование туда, где ему выгоднее, не считаясь с самим торговцем и заставляя последнего послушно итти по указанному пути. Из главы о монополиях и их влиянии на товарооборот мы узнаем все те причины, которые ставят торговца в подчиненное положение. Сейчас нам важно отметить, что это подчинение в значительной части идет по линии кредитования. Расширение рынка, необходимость перебрасывать товары на далекое расстояние, — все это требует значительных средств. Торговля нуждается в этих средствах, которые может получить только от банков. А последние тесно связаны в своей работе с промышленным капиталом и стремятся поставить торговца в полную зависимость от себя. Все это создает условия, при которых размеры собственных средств в торговле уменьшаются.

---

[1]) Ф. Клерк. Принципы торговли. стр. 241.

На ряду с банковским кредитованием средства торговли пополняются и товарным кредитом, т. е. кредитованием торговли со стороны промышленности или отпуск в кредит одного торговца другому. Во втором случае размеры торгового капитала не изменяются если кредитует один торговец другого или увеличивается приток средств со стороны промышленности в торговлю. Это кредитование торговли со стороны промышленности имеет большое значение. Промышленник дает торговцу в долг товар, будучи заинтересован в сбыте с целью привлечь и использовать торговца. Такое кредитование также уменьшает размер собственных средств в торговле, но не всегда выгодно для торговли, так как связывает торговца, ставит его в зависимость от производителя, чего в условиях капиталистического хозяйства торговец старается избежать. Развитие и укрепление монополий и по этой линии закабаляет торговца, подчиняет его монополии.

В развивающемся и изменяющемся по удельному весу борющихся сил капитализме происходит непрерывное изменение соотношения между собственными и заемными средствами. Но тем не менее необходимо указать, что абсолютное уничтожение собственных средств торговли в условиях капиталистического хозяйства невозможно и нерационально. Отсутствие последних, даже в самых лучших условиях, приводит к замедлению товарооборота, особенно в мелкооптовой и розничной торговле, лишает торговый аппарат гибкости и подвижности. Кроме того, нужно принять во внимание, что если в промышленности мы имеем основной и оборотный капиталы, то в торговле также капитал нужно разделить на две части — неподвижные (иммобильные) и подвижные (мобильные) средства. Часть всего капитала в товарообороте вложена в неподвижные ценности и не участвует непосредственно в товарообороте. Другая часть находится в непрерывном обращении. Для торгового предприятия будет крайне трудно оборачиваться, если у него не будет собственных средств хотя бы в виде иммобильного капитала. Вот почему крайне важно учитывать пропорциональность в соотношении собственных и заемных средств. Но важна борьба с перегибом и в другую сторону, т. е. чрезмерное переполнение каналов товарообращения капиталами. Поэтому можно сделать несколько выводов в отношении тех условий, которые следует учитывать при учете размеров торгового капитала в целом и соотношения его частей. Эти выводы сводятся к следующему: во-первых, излишки капитала приводят к нерациональному использованию его и замедляют весь процесс товарооборота; во-вторых, не следует использовать заемные средства для вложения их в ценности, не входящие в товарооборот (иммобильный капитал); в-третьих, необходимо стремиться к тому, чтобы торговый оборот совпадал с товарным. На этом последнем вопросе необходимо еще немного остановиться. Мы говорили до сих пор об обороте торгового капитала. Если вся торговля работает на своем собственном капитале, если она не прибегает к заемным средствам, то каждая реальная операция, т. е. реальное перемещение товара вызывает движение и торгового капитала. Но наличие кредитных сделок отрывает эти процессы друг от друга. Мало того — развитие капиталистического товарооборота не всегда связано с непосредственным продвижением товарных масс от производства к потреблению [1]). Значительная звенность в продвижении товаров увеличивает торговый оборот [2]),—

[1]) С этим вопросом нам придется еще встретиться, когда мы будем говорить во второй части нашей работы о емкости рынка,—там также нам придется остановиться на двух понятиях емкости—товарной и торговой.

[2]) Эта звенность образуется за счет того, что товар передвигается несколько раз без приближения к потребителю, т. е. проходит от одного

спекуляция и перепродажа товаров, точно также дает неверное представление о действительном продвижении товаров, точно так же, как сделки на срок не могут совершенно служить материалом для учета действительной потребности рынка. Торговый оборот может быть в несколько раз больше товарного оборота и потребует значительных средств для обслуживания. Уменьшение его и приближение к действительному товарному обороту, т. е. к реальному продвижению товара от производителя к потребителю по кратчайшей линии, — уменьшает потребности в капитале без ущерба для всего распределения товаров.

Мы рассмотрели основные вопросы, связанные с ролью и значением торгового капитала в товарообороте. Для нас важно было установить основные особенности его и то значение, которое он имеет как для торговли, так и для всего народного хозяйства. Размеры и быстрота обращения торгового капитала находятся в прямой связи с общим развитием хозяйства, и, в свою очередь, торговый капитал влияет на работу и развитие других частей народного хозяйства. Теперь нам нужно перейти к вопросу о роли и значении торгового капитала в переходный период, о тех изменениях, которые должны в нем произойти в результате изменения всей хозяйственной системы и основных экономических задач общества.

§ 1. ПОНЯТИЕ ТОРГОВОГО КАПИТАЛА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Мы уже во второй главе указывали, что понятие торгового капитала в переходный период необходимо употреблять условно, если, конечно, иметь в виду обобществленное хозяйство. Конечно, эта условность для частного торгового капитала отпадает, и в отношении его можно почти без оговорок принять часть положений, которые мы установили в отношении торгового капитала в предыдущем изложении. Но тем не менее только почти, так как опять-таки из нашей второй главы вытекает то положение, что и частный капитал строящий свою политику на принципах частнокапиталистического хозяйства, тем не менее находится под постоянным воздействием обобществленного хозяйства, что вносит значительные изменения в его деятельность. Но об этом мы укажем в конце. Пока же остановимся на вопросе о том, что из себя представляет торговый капитал в обобществленном хозяйстве переходного периода.

В основе хозяйства переходного периода лежит план. Все средства, которые имеются в распоряжении обобществленного хозяйства, должны быть использованы с таким учетом, чтобы при максимальном их сокращении и наилучшем использовании получался максимальный народно-хозяйственный эффект. Поскольку хозяйство переходного периода носит товарно-денежный характер, постольку созданные продукты, как товары, поступают на рынок и для продвижения их от производства до потребителя необходимо вложение средств. Отказаться от вложения этих средств нельзя будет и в системе социалистического хозяйства, когда уже не будет товаров, а произведенные продукты будут поступать в распределение среди членов общества в совершенно ином порядке, чем в условиях товарно-денежного хозяйства. Но и тогда часть трудовых затрат членов общества должна будет расходоваться на распределение, доставку и хранение продуктов, т. е. будет иметь место издержки распределения, которые можно сопоставить с издержками обращения капиталистического хозяйства. Трудовые затраты будут

онтового звена к другому. Иногда такое движение необходимо, особенно в торговле внешней и далеко расположенных друг от друга районов. Но часто она вызывается и спекуляцией.

произведены и заключены в той массе продуктов, которая будет произведена, но не потреблена и в готовом виде будет проходить от производства к потреблению, т. е. будут выполнять те функции, которые в капиталистическом хозяйстве выполняет торговый капитал. В хозяйстве переходного периода часть средств, принадлежащих государству и всему обобществленному хозяйству, необходимо вложить в торговлю в интересах правильного продвижения товаров. Вложение этих средств должно быть произведено в денежной форме, поскольку мы имеем товарно-денежное хозяйство. Эти средства, которые выделяются для обслуживания товарооборота, т. е. для продвижения товаров от производства до потребления, и можно условно назвать торговым капиталом. С торговым капиталом капиталистического хозяйства этот торговый капитал переходного хозяйства имеет то общее, что они оба предназначаются для одних и тех же целей.

Но между ними имеется и принципиальная разница, вытекающая из природы самого хозяйства. Торговый капитал в капиталистическом хозяйстве представляет собой определенную классово-социальную категорию, вытекающую из сущности всего хозяйства. Как и весь общественный капитал — он должен прежде всего приносить торговцу определенную прибыль. Если торговый капитал не будет приносить прибыли, то он превратится в производственный капитал или банковский, т. е. уйдет туда, где ему получение прибыли полностью обеспечено. Но на ряду с этим социально-классовым значением торговый капитал имеет и материально-техническое значение, как часть общественного капитала, выполняющая определенную необходимую функцию в народном хозяйстве. Если в хозяйстве переходного периода значение торгового капитала, как определенной классово-социальной категории отпадет, то из всего того, что мы говорили, вытекает, что капитал остается как определенная экономико-техническая категория, необходимая в хозяйстве переходного периода. Опыт хозяйственного строительства СССР показал, что попытки отказаться от этой хозяйственной категории приводят не к торжеству социалистических принципов, а к срыву распределения товаров. С ограничениями, о которых мы говорили, мы имеем полное право употреблять данный термин при анализе хозяйства переходного периода.

Но нужно отметить также, что имеется не только принципиальная, а и технически — организационная разница, вытекающая из того, что переходное хозяйство есть хозяйство плановое, что дает возможность внести рационализацию в работу торгового капитала, заставить его выполнять свои прямые обязанности. Прежде всего выделение торгового капитала здесь должно быть не стихийно, а организационно. В капиталистическом хозяйстве средства переливают из сферы производства в сферу обращения и погоне за прибылью. В хозяйстве переходного периода в основу распределения средств должна быть положена хозяйственная целесообразность. Государство заинтересовано в том, чтобы все средства были использованы в целях наиболее быстрого роста социалистических производительных сил. Поэтому оно должно обеспечить товарооборот такими средствами, которые дали бы возможность выполнять возложенные на него обязательства. Чрезмерное уменьшение средств ведет либо к перебоям в снабжении, либо к прорыву планового руководства рынком. Опыт хозяйства СССР показал, что чрезмерное ослабление торговли необходимыми капиталами приводило к стремлению торговых организаций добиться увеличения средств путем повышения прибыли, или путем таких сделок (в частности, с частным капиталом), которые срывают плановое руководство рынком. Крайне опасным является и чрезмерное увеличение средств торговли. Не говоря уже о том вреде, который мы указывали для капиталистической торговли, т. е. за-

медление товарооборота и всего процесса воспроизводства — переполнение торговли средствами в переходном хозяйстве влечет за собой ослабление хозяйственного строительства, отнимает средства от производства, ослабляет рост производительных сил. Поэтому здесь необходимо брать такую среднюю линию, которая без ослабления роста хозяйства обеспечила бы продвижение товаров. Обобществление хозяйства, объединение его плановым руководством уже само по себе способствует уменьшению необходимых в торговле капиталов. Если в капиталистическом хозяйстве, особенно с развитием крупно капиталистических монополий, на некоторых звеньях отмирает торговля, а с ней исчезает и необходимость в торговом капитале, то тем более этот процесс выявляется в хозяйстве плановом. Связь между многими хозяйственными единицами, особенно в той части, которая в нашей схеме, данной во второй главе, входит в первую группу, устанавливается непосредственно между отдельными хозяйственными организациями и никакой нужды в торговом капитале здесь нет.

Отсюда вытекает и тенденция к постепенному уменьшению размеров торгового капитала по мере охвата плановым началом все большей и большей части хозяйства и замены чистой торговли распределением продуктов. Но одновременно образуются участки, на которых требуется увеличение торгового капитала. Это увеличение идет по двум линиям. Во-первых, часть хозяйства из прежней натуральной формы превращается в товарное хозяйство,— мы стремимся к тому, чтобы крестьянин сбывал больше продуктов на рынок, чем он делал это до сих пор. Мы заинтересованы в том, чтобы товарная масса увеличивалась не только за счет социалистической части хозяйства, но и мелко-товарной. А это требует больше средств в торговле. Правда, это идет по линии увеличения абсолютных средств, так как движется пропорционально росту товарности, по тем не менее увеличение необходимого торгового капитала идет. Оно будет итти до тех пор, пока это мелкое хозяйство не перестроится и не свяжется непосредственно с крупным социалистическим, когда товарооборот примет иной характер и денежные операции при обмене можно будет заменить бухгалтерским расчетом, основанном на непосредственной экономически-организационной связи. Второе обстоятельство, требующее увеличения средств, не только абсолютно, но и относительно, это необходимость на первое время установить более сложную систему расчетов и довольно многозвенный путь товаров. Если мы возьмем опыт первых лет хозяйственного строительства СССР, то увидим, что продвижение товаров шло по более сложному пути, чем в капиталистическом хозяйстве. Товар продвигался сначала вверх от производства через ряд ступеней до центра, а затем спускался по ряду звеньев до потребления. Такая система обеспечивала в максимальной степени учет, но требовала значительного увеличения размеров торгового капитала. Постепенное усиление планового распределения по существу, а не по форме, должно способствовать установлению более непосредственных и прямых связей между производством и потреблением, это должно повлечь за собой и относительное уменьшение торгового капитала. По мере усиления действительной плановости торговый и товарный оборот будут сближаться, и тем самым необходимые для товарооборота средства будут уменьшаться, что даст возможность тем большее количество средств передать производственному сектору. Изучение капиталистического хозяйства в данном случае для нас весьма полезно, так как указывает нам пути, по которым мы должны итти, используя те возможности, которые открывает перед нами плановое хозяйство. Если в капиталистическом хозяйстве только отдельное предприятие может внести плановость в свою деятельность вообще и в отношении рационального использования торгового капитала в ча-

стности, причем оно ограничено в своей деятельности воздействием рынка, то для нас создается возможность учесть все условия, определяющие наилучшее использование торгового капитала в интересах всего хозяйства. Исходя из положения Маркса, что размер торгового капитала обратно пропорционален быстроте обращения, мы должны стремиться к ускорению обращения торгового капитала. Для этого нам не нужно прибегать ко всем тем способам, которые использует капиталист в целях ускорения оборотов своего товара и капитала. Но часть их — организация действующей быстро и без перебоев торговой сети, связи между отдельными торговыми и промышленными единицами, быстрое продвижение товаров, развитие системы кредита,— все это в условиях социалистического строительства поддается регулированию в несравненно большей степени, чем при капитализме.

Особенное внимание необходимо обратить на вопрос о кредите. Вспомним, что мы говорили о роли банков в товарообороте, особенно в период монополий, когда банки, объединенные с промышленностью, через кредит подчиняют себе торговлю. В условиях хозяйства переходного периода, когда банки национализированы и входят в систему «командных высот», через которые идет экономическое регулирование хозяйства, кредит должен стать также орудием, которое, с одной стороны, способствует уменьшению собственных средств в торговле и, с другой стороны, направляет весь товарооборот по определенному пути. Уменьшение средств в торговле за счет кредита прежде всего может и должно итти за счет кредитования оптовой торговли. Основные торгующие организации — синдикаты, акционерные общества, кооперативные союзы и другие учреждения, находящиеся под постоянным руководством государства, имеют свои торговые планы, намечают наперед всю оперативную работу, ее объем и содержание. Соответственно этому можно наметить хотя бы приблизительно и размер необходимых для их операций денежных средств. Если одновременно учесть, с какой быстротой обращаются средства в той или иной организации, а это можно сделать опытным путем, учитывая каналы, по которым продвигается товар и ассортимент товаров, то это еще более облегчит задачу определения средств, нужных той или иной торговой организации. А это уже создает предпосылки к тому, чтобы часть средств, необходимых для оборота, давать в порядке кредитования, а не выделять в собственные средства. Особенно это касается таких организаций, которые торгуют сезонными товарами, деятельность которых носит напряженный характер в определенный период года. Ясно, что в остальное время капитал их будет лежать мертвым грузом и не сможет быть использован целесообразно. С другой стороны, кредитование может заменить собственные средства и в других крупных организациях, связывающихся через банки и в отдельных случаях вовсе не нуждающихся в денежном капитале, а производящих расчеты на основании простого перечисления и балансового подсчета банковских и бухгалтерских записей. Таким образом, уменьшаются не только собственные средства в торговле, но и общая сумма торгового капитала.

Другое и не менее важное следствие роста кредитования торговли заключается в том, что через кредит создается возможность контролировать деятельность кредитуемой организации, направлять ее в соответствующее русло. Поскольку банки не действуют за свой собственный риск, а объединены и руководимы государством, постольку и распределение кредитов должно строиться по плану. Банки должны не только распределять средства между отдельными отраслями хозяйства, но и внутри каждой отрасли. В частности, это относится и к торговле. Путем обдуманного распределения кредитов банк может поддерживать одни организации и ограничивать другие,

может стимулировать торговлю одними товарами и ослаблять другими и т. д. Практика капиталистических монополий, учтенная на основе задач хозяйства, строющего социализм, дает нам богатый материал для использования кредита в торговле в интересах наиболее быстрого приспособления последней к нуждам народного хозяйства.

Как мы уже отметили, процесс вытеснения собственных средств заемными должен итти, конечно, не стихийно, а организованно. Опыт показал, что чрезмерный перегиб политики в сторону уменьшения собственных средств в торговле приводит к ослаблению торговли и к срыву планового руководства. Каждая организация должна иметь собственные средства, дающие ей возможность вести бесперебойно все операции. Более безопасно проводить это вытеснение в крупной торговле (оптовой), где легче установить потребность в средствах и где меньше нужда в собственных оборотных капиталах. Сложнее дело в низовой торговле. Если и здесь возможно кредитование низших звеньев за счет высших, то не всегда это кредитование идет на пользу этим низшим звеньям, особенно если кредитующие организации забывают об общих задачах товарооборота и в центре внимания имеют только свои собственные интересы. Поэтому мы не должны на первых ступенях переходного хозяйства особенно стремиться к вытеснению собственных средств. К этому присоединяется еще и следующее обстоятельство. Строительство социализма требует огромных капитальных затрат. Организация кредита в низовой торговле также потребует значительных средств. Мы заинтересованы в том, чтобы привлечь возможно больше капитала к делу хозяйственного строительства. И низовая торговая сеть, преимущественно кооперативная, дает нам возможность мобилизовать средства самого населения для торговли. Если мы вовлечем значительные средства путем сбора кооперативных паев, то тем самым ослабим необходимость давать средства в низовую торговлю от государства и сможем перебросить эти средства в промышленность. Таким образом, мы вовлечем больше средств в хозяйственное строительство. Если мы посмотрим цифры, характеризующие состояние торгового капитала в СССР, то ясно увидим тот процесс, о котором только что говорили. Вот данные о соотношении собственных и заемных средств в государственной торговле:

Виды торговых организаций	на 1/X—23 г.		на 1/X—24 г.		на 1 X—25 г.	
	Собствен. средств.	Привлеч. средств.	Собствен. средств.	Привлеч. средств.	Собствен. средств.	Привлеч. средств.
Синдикаты	26,4	62,7	20,3	71,8	14,4	76,0
Акционерные общества и заготовительные организации . .	45,6	34,1	37,0	52,1	27,2	65,8 [1]

А вот в каком отношении были размеры банковского кредитования по отношению к собственным средствам государственной торговли:

[1] С. Л. Фридман. Капиталы государственной торговли СССР, стр. 56.

	Синдикаты	Акц. о-ва и загот. орг.
На 1/X—23	63,1	8,1
На 1/X—24	83,4	30,6
На 1/X—25	152,7	80,7 [1])

Если же мы возьмем кооперативную сеть, то получим следующую картину: собственные средства составляли в балансе в процентах по всему балансу:

	1/X—24 г.	1/X—25 г.	1/X—26 г.	1/X—27 г.
1. Низовой сети . . .	27,1	28,3	36,9	37,7
2. Союзн. звен. сист.	24,9	20,53	20,0	22,4 [2])

Эти цифры служат лучшей иллюстрацией к тому, что мы говорили. В синдикатах, акционерных обществах и союзной кооперативной сети мы имеем непрерывное уменьшение собственных средств и рост банковского кредитования. Одновременно идет увеличение собственных средств в низовой сети кооперации. Такой политикой в области организации торгового капитала достигается наибольший эффект в народном хозяйстве. Очевидно, по этому пути должна итти политика в отношении торгового капитала и на ближайшее время. Уничтожение его без одновременного роста обобществленного хозяйства и установления тесной связи между отдельными хозяйственными единицами привело бы к срыву хозяйственного строительства. Но мы должны одновременно учитывать стремление торговых организаций к чрезмерному увеличению собственных средств. Если в определенных рамках это стремление и законно, то сплошь и рядом оно ненормально и вытекает либо из объективных ненормальных условий, в которых протекает торговля, либо построено на стремлении торговых организаций освободиться от контроля банков и государства.

Разберемся в этих явлениях. На ряду с банковским кредитованием в переходный период существует и товарное кредитование, т. е. отпуск товаров не за наличный расчет, а в кредит. Само по себе такое кредитование имеет ряд положительных сторон, упрощает сделки и теснее связывает торговлю с промышленностью. Но в отдельных случаях промышленность или, вернее, отдельные промышленные предприятия используют свое монопольное положение и стремятся поставить такие условия кредита, которые не под силу торговле и чрезмерно ее закабаляют. Ясно, что это вызывает естественную реакцию и заставляет торговлю стремиться к созданию собственных средств, что освободило бы от необходимости итти в наибольшую зависимость. Здесь необходима выработка типовых условий расчета и переход к устойчивым генеральным договорам, что постепенно способствует уничтожению этих чисто-капиталистических противоречий. С другой стороны, условия кредитования и со стороны банков не всегда на высоте — отдельные банки и их отделения не всегда распределяют кредиты соответственно нуждам народного хозяйства и в частности торговли. Торговля не получает необходимых кредитов и ищет выхода в создании собственных средств. Как на стимул к подобного рода стремлениям нужно указать на высокий банковский процент по кредиту, что также сдерживает торговлю в вопросе о займах и заставляет искать другого выхода. Все это является следствием недостаточной увязки всего хозяйства и должно изживаться по мере укрепления плановой связи

[1]) Контрольные цифры потребительской кооперации на 27/28 г.
[2]) Там же, стр. 85.

отдельных частей. Этим обстоятельством объясняется и стремление к образованию собственных средств по другой линии. Многие торговые организации, функционирующие на основе хозяйственного расчета, ставят на первое место не общие хозяйственные задачи, а выгоды своего предприятия. Увеличение собственных средств дает им возможность не только проявить большую гибкость в торговле, но и производить ряд операций, выходящих за пределы их непосредственных задач, но коммерчески выгодных. Или же бесхозяйственное ведение дела, чрезмерный рост иммобильных средств, высшие издержки обращения и т. п., также толкают на борьбу за увеличение средств. Мы не можем здесь перечислять всех причин и поводов. Необходимо только отметить, что причины, толкающие торговые организации по пути борьбы за увеличение собственных средств, помимо тех, которые совершенно целесообразны,— идут лишь за счет недостатков всей хозяйственной системы и несовершенства работы смежных хозяйственных организаций, недостаточной увязки в работе, либо за счет внутренних противоречий и недостатков самих торговых организаций. Путь борьбы с этими ненормальностями идет по линии усиления социалистического руководства хозяйством и плановой увязки работы отдельных его частей. Но тем не менее нам еще долго не следует забывать того экономического значения, которое имеет торговый капитал и которое так ярко сформулировано Марксом в шестнадцатой главе третьего тома «Капитала».

§ 5. ЧАСТНЫЙ ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Мы уже указывали на то, что частный капитал в переходный период в основном действует по тем же законам, по каким проходит его деятельность в капиталистическом хозяйстве. Но одновременно необходимо отметить, что деятельность его не только сталкивается на рынке с обобществленным капиталом, но и находится под экономическим воздействием всего социалистического хозяйства. Это воздействие, в зависимости от его направления, может ограничивать свободу частного торгового капитала, заставлять его итти по такому пути, где этот капитал может быть использован на службе социалистического строительства. Если монополии в капиталистическом хозяйстве подчиняют своему руководству торговый капитал в своих интересах, то тем более создается возможность для регулирования деятельности частного капитала со стороны обобществленного хозяйства в интересах использования его для лучшей организации товарооборота. Конечно, здесь могут иметь место и прорывы — частный торговец в основу своей деятельности кладет погоню за прибылью и, естественно, что он использует все возможности для того, чтобы получить при случае эту прибыль. Недостаточная увязка между платежеспособным спросом и предложением, перебои в деятельности торговой сети и т. д. — все это временами может создавать благоприятную обстановку для прорывов частного капитала. Особенно благоприятную обстановку для бесконтрольных действий частного капитала создает наличие мелкого товарного хозяйства,— поскольку еще заготовка товаров, производимых в мелком хозяйстве, недостаточно охвачена плановыми заготовками, поскольку на эти товары нет устойчивых средних цен и создается благоприятная обстановка для спекуляции, постольку частный капитал получает на этом участке возможность освобождаться от государственного руководства. Закрепление работы плановых заготовителей, охват мелкого заготовительного рынка,— все это ограничивает частный капитал и ставит его в подчиненное положение. Такие же прорывы возможны и по линии торговли промышленными товарами. Диспропорция в на-

родном хозяйстве, недостаток ряда товаров, сезонные колебания спроса и предложения также точно способствуют проявлению независимости в работе частного капитала. Но эти отдельные прорывы тем не менее не ослабляют в основном положения подчиненной роли частного капитала. Это подчинение его должно итти как по линии непосредственной увязки его работы с работой обобществленной торговли, так и по линии других секторов хозяйства, воздействующих на товарооборот, прежде всего по линии промышленности и банков. Только согласованная деятельность всех этих организаций создает достаточную почву для овладения частным торговым капиталом, для подчинения его интересам хозяйственного строительства. Умелое сочетание всех этих методов воздействия, идущих в организованном порядке, дает возможность не только построить цельную схему пути, по которому пойдет подчинение частного капитала социалистическому хозяйству, но и дает некоторые формы овладевания им в каждом отдельном участке. Простое административное вытеснение частника из одной области торговли перебрасывает его в другую. Если не предусмотреть, куда пойдет этот вытесненный капитал (а он пойдет в наиболее уязвимую часть товарооборота), то вытеснение его не будет ни в какой мере хозяйственно целесообразно, так как создает неустойчивое положение на другом участке торговли, на том, куда уйдет частный капитал. Поэтому самое вытеснение его должно итти с непременным учетом пути, по которому он пойдет дальше. В этом и должно заключаться планирование деятельности частного капитала, это ограничивает свободу его передвижения из одной области в другую, что составляет само по себе огромное достижение. И правильная политика в области торговли, согласованная с политикой промышленности и банков, дает возможность провести эти ограничения свободы торгового капитала. Из этого основного вопроса вытекают и остальные. В частности, вопрос о ценах, являющийся также весьма немаловажным. Создание устойчивых условий расчета и отпуска товаров, закрепление частного капитала на определенном участке, невозможность для него свободно переливаться,— все это дает возможность регулировать цены для него, заставить его торговать так, как ему будет указано. Частный капитал становится ручным на определенной стадии хозяйственного развития. Мы не будем останавливаться на тех технических приемах, которые дают возможность подчинить частный капитал,— это не входит в наши задачи. Но опыт капиталистических монополий, который нельзя отбрасывать как метод, а также опыт хозяйственного строительства СССР,— дают уже достаточно много материалов для этого. Важно только не механизировать эту работу, не действовать по трафарету,— каждый период в развитии хозяйства имеет ряд своих особенностей, каждое новое хозяйственное завоевание дает новые орудия для наступления. Укрепление всей или определенной отрасли промышленности, развитие банковской сети, упорядочение продвижения товаров, обогащение товарного ассортимента,— все это факторы, которые необходимо принимать во внимание при намечении конкретных путей в подчинении частного торгового капитала. Рост каждого из этих факторов дает возможность активнее наступать на него, определеннее и четче подчинять плановому руководству. Постепенно создается обстановка для превращения его в форму «государственного капитализма». Об этом совершенно правильно говорит Ш. Дволайцкий в своей работе о частном капитале:

«Указанные мероприятия в зачатке включают в себя целую систему регулирования частной торговли,— систему, которая, соответственно известной формулировке тов. Ленина, может быть названа государственно-капиталистической. Предоставляя частному торговому капиталу определенную сферу деятельности и известную при-

быль, мы держим его под контролем государства и направляем в интересах всего народного хозяйства. В целом ряде стран оптовые предприятия держат в своих руках розничника, диктуя ему как цены, так и условия продажи. Розничная торговля превращается, таким образом, в простую агентуру оптовых капиталистических предприятий. У нас роль частного оптового звена относительно невелика. На его долю, как указано выше, приходится не более 10% всего оптового оборота. Мы должны использовать это обстоятельство, чтобы по аналогии с крупными оптовыми организациями капиталистического мира держать частного розничника в поводу, конечно, не для того, чтобы грабить потребителя, а, наоборот, для того, чтобы поставить его в максимально-благоприятные условия» [1]).

В заключение необходимо остановиться на одном вопросе, который невольно встает перед нами, а не проще-ли вовсе отказаться от частного капитала и уничтожить его, вместо того, чтобы создавать целую систему мероприятий, не всегда с успехом действующих? На это мы должны ответить, что все наше хозяйственное строительство направлено к полному уничтожению частного капитала в какой-бы то ни было форме. Но это длинный путь. Немедленное же уничтожение частного, в частности торгового капитала, привело бы нас к неприятным последствиям. Во-первых, хозяйство бедно средствами и государство не может ослабить роста промышленности за счет переброски средств в товарооборот. Во-вторых, крестьянское хозяйство еще недостаточно товарно и замена полностью частно-торговой мелкой сети привела бы к необходимости не только увеличить мелкую торговую сеть, но и растратить огромные средства, так как торговля во многих случаях себя не оправдала бы. В-третьих, частный капитал оборачивается гораздо быстрее чем государственно-кооперативный, что дает возможность с меньшей затратой капитала провести большее количество товаров, т.-е. экономит средства. Все это заставляет считаться с необходимостью не уничтожать частный капитал декретом, а изживать его путем эволюции. Рост кооперации и тем самым прилив капитала в низовую торговлю, увеличение товарности крестьянского хозяйства и повышение спроса,— все это освобождает нас от необходимости пользоваться торговым частным капиталом. Наконец, нужно здесь вспомнить и то, что мы говорили раньше. Важно учитывать, куда пойдет вытесненный капитал. Он не захочет умирать без сопротивления— он будет искать уязвимых участков в нашем хозяйстве. Пока эти участки существуют, пока хозяйство еще недостаточно охвачено плановым руководством,— мы должны предпочесть руководство деятельностью частного капитала, чем вытеснение его с рынка без гарантий, что он не пройдет в другую дверь. Вот почему вопрос о полном уничтожении частного капитала органически связан с вопросом о том, в какой мере и с каким темпом будет развиваться социалистическая часть хозяйства. Опыт СССР показал, что вытеснение частного капитала идет непрерывно. Это вытеснение идет главным образом там, где мы имеем органический и здоровый рост кооперации, все теснее увязывающий свою работу с государственным хозяйством. Прорывы частного капитала все более и более учитываются и предупреждаются, причем носят они с каждым годом все менее и менее опасный характер для хозяйства. Определенная часть частного капитала уже перешла на положение «государственного капитализма» и работает под руководством социалистического хозяйства.

Таковы основные положения в области торгового капитала. Мы видим, что торговый капитал переходного периода значительно

[1]) Н. Дволайцкий. Частный капитал в торговле. Сборник «На путях социалистического строительства», стр. 142.

отличается от капиталистического. В деятельности капитала переходного периода уже намечаются такие процессы, которые отличают его не только принципиально, но и технически от торгового капитала в точном смысле этого слова. Процесс нарастания плановых моментов в хозяйственной форме приводит к отмиранию ряда свойств и качеств торгового капитала, перестраивает другие и заставляет их служить новым целям. Этот процесс находится в прямой зависимости от удельного веса чисто-рыночных отношений и развитие его связано с преодолением анархии рынка и усилением непосредственной связи между отдельными хозяйственными единицами.

Теперь перейдем ко второму вопросу, являющемуся крайне существенным в дело изучения товарооборота,—к вопросу об издержках обращения. Здесь также нам придется сопоставить издержки обращения капиталистического хозяйства с издержками хозяйства переходного периода.

ЛИТЕРАТУРА.

К. Маркс.—Капитал, т. III, гл. XVI, XVIII, XIX; т. II, гл. III и V.
П. Лященко.—Экономика торговли, гл. XI и XX.
Ф. Клерк.—Принципы торговли, гл XIV.
С. Фридман.—Капиталы государственной торговли СССР.
А. Фишгендлер.—Народно-хозяйственный запас. «Вопросы торговли. № 9—10.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ.

ОБРАЩЕНИЕ ТОВАРОВ И ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ.

§ 1. СУЩНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ.

В прошлой главе мы говорили о той роли, которую играет торговый капитал, и указывали, как влияет отделение торгового капитала от промышленного в деле ускорения кругооборота всего общественного капитала. Маркс указывает, что все время, в течение которого капитал совершает свой кругооборот, равняется сумме времени производства и обращения. На протяжении всего процесса кругооборота капитала капиталист несет ряд издержек, без которых невозможен кругооборот, равно как и создание прибавочной стоимости. Но издержки, которые несет капитал, распадаются также на части, которые соответствуют фазам оборота общественного капитала — часть их производится в период производства и называется издержками производства, часть же затрат должна быть произведена в период обращения и потому называется издержками обращения. Если в период производства все издержки производительны, потому что «капитал производит потребительные стоимости и увеличивается в своей стоимости, т. е. функционирует как производительный капитал», то в период обращения капитал никакой стоимости не создает и только реализует ее (Маркс, Капитал, т. II, стр. 100). Изучение издержек производства, связанных с созданием новых ценностей, составляет один из важнейших разделов политической экономии, но выходит за пределы тех задач, которые мы ставим перед собой. Зато издержки обращения, являющиеся необходимым условием реализации товаров, являются одним из важнейших разделов в учении о торговле и на них нам необходимо подробно остановиться.

Как мы уже говорили, издержки обращения связаны с процессом проведения товара от производства до потребления [1]). Поскольку капиталист заинтересован в том, чтобы совершить кругооборот торгового капитала с наибольшей быстротой и наименьшими затратами, постольку, естественно, что издержки обращения занимают не последнее место в организации этого оборота капитала,— часть из них, несмотря на свою высоту и значительные размеры, может быть компенсирована тем, что эти издержки ускоряют кругооборот капитала, уменьшают его размеры; часть, наоборот, замедляет оборот и явно невыгодна для торговца. Если же принять во внимание происхождение и природу торговой прибыли, о чем мы будем говорить ниже, то и здесь вопрос об издержках обращения занимает далеко не последнее место.

Классифицируя издержки обращения, Маркс делит их на три основные группы: 1) чистые издержки, 2) издержки хранения и 3) издержки хранения транспорта. Если самые названия двух последних видов издержек говорят о природе их, то понятие чистых издержек требует некоторого разъяснения. Под чистыми издержками нужно понимать те из них, которые связаны только с превращением стоимости из товарной в денежную форму и наоборот (Т—Д или Д—Т). Эти издержки связаны с определенной формой хозяйства — с товарно-денежной, и никакого влияния на потребительную и меновую стоимость товара не оказывают. К этой группе издержек относятся издрежки на ведение книг, расходы, связанные со временем купли и продажи, и стоимость денег. Сюда, конечно, необходимо отнести все расходы, связанные с рекламой, поскольку реклама играет роль в системе капиталистического распределения товаров. Таким образом, мы имеем три группы издержек обращения. Нам необходимо теперь рассмотреть каждую из них в отдельности, чтобы иметь возможность установить роль и значение ее в обращении товаров. Начнем с чистых издержек. Как мы уже отметили, эти издержки связаны с процессом превращения капитала из товарной формы в денежную. Никаких изменений в стоимости товара они не вносят и ни в какой мере не могут считаться производительными. Если торговец имеет штат приказчиков, если он затрачивает деньги и ведет бухгалтерские книги, если он тратит много денег на рекламу и так далее, то все это он делает для того, чтобы быстрее и лучше реализовать товар, быстрее обернуть свой вложенный в товары капитал. Средневековый ремесленник не производил многих расходов из тех, которые несет современный капиталист, потому что ремесленник имел непосредственную связь с потребителем, потому что вся его торговля была ограничена и не было нужды в затрате сил и средств на ряд издержек, без которых современный капиталист не в состоянии реализовать затраченные средства. «Перемена состояния требует затраты времени и рабочей силы, но не для того, чтобы создать стоимость, а для того, чтобы совершить превращение стоимости из данной формы в другую. Дело нисколько не меняется от их взаимных стараний присвоить себе при этом случае излишнее количество стоимости. Труд этот, злонамеренно раздуваемый обоими сторонами, точно также не создает стоимости как труд, затраченный на ведение судебного процесса, не увеличивает стоимости объекта тяжбы...» [2]). В этих словах Маркса четко выявлено значение чистых издержек и их природа. Вся система капиталистического хозяйства и отсутствие планового распределения товаров вызывает необходимость чистых издержек, которых не

[1]) Здесь нужно иметь в виду не только продвижение готового товара от производства к потребителю, но и сырья в производство, где промышленность выступает, как потребитель.

[2]) Маркс. Капитал, т. II, стр. 81.

знает натуральное хозяйство вовсе, а мелкое товарное хозяйство знает в самой минимальной степени.

Но здесь нужно отметить, что если значительная часть чистых издержек должна отмереть с переходом к социалистическому плановому хозяйству (реклама, содержание агентов, комиссионеров и т. д.), то часть их будет не отмирать, а перерождаться одновременно с реорганизацией хозяйства. Социализм это учет. И, естественно, что социалистическое хозяйство потребует точного учета всех производимых продуктов не только в производстве, но и в распределении. Конечно, этот учет будет облегчен тем, что все производство будет концентрировано, а потребности точно установлены, но, тем не менее, этот учет останется. Таким образом, этот вид издержек обращения, перерождаясь и перестраиваясь, выльется в форму издержек распределения социалистического продукта. Указывая на это, Маркс говорит: «ведение книг как средство контроля и идеального объединения всего процесса становится тем необходимее, чем более процесс расширяется до общественных размеров и чем более он утрачивает чисто индивидуальный характер. Таким образом, ведение книг более необходимо при капиталистическом производстве, чем при раздробленном ремесленном и крестьянском производстве, оно более необходимо при коллективном производстве, чем при капиталистическом. Но издержки по ведению книг сокращаются с концентрацией производства и сокращаются тем больше, чем оно превращается в общественное производство...» [1]). Также точно необходимо отметить, что нельзя будет отказаться от необходимости помимо учета иметь и аппарат распределения, т. е. лиц, занятых в сфере распределения продуктов. Труд этот будет необходим, так как без него невозможно плановое распределение товаров. Если чистые издержки обращения в капиталистическом хозяйстве являются следствием анархического ведения дела распределения продуктов, то в хозяйстве социалистическом эти издержки, как таковые умирают и взамен их возникают издержки распределения, которые способствуют только наилучшей организации хозяйства. Между теми и другими лежит принципиальная разница и нельзя их смешивать, несмотря на то, что на первый взгляд кажется, что они совершенно идентичны.

Совершенно иной характер носят издержки хранения и транспорта. Если чистые издержки свойственны только капиталистическому анархическому хозяйству, то последние в основном совершенно с этим историческим ограничением не связаны. Маркс называет эти издержки дополнительными издержками и указывает, что одни из них необходимы, как издержки, сохраняющие стоимость, а другие, как увеличивающие ее. К первым необходимо отнести образование запасов, ко вторым — транспорт, упаковку и сортировку товаров. Образование запасов является необходимым условием воспроизводства — всегда необходимо иметь запас средств производства на рынке или у производителя для того, чтобы весь процесс воспроизводства шел без перебоев. С другой стороны, необходим и запас товаров на рынке для того, чтобы снабжение рынка шло также без перебоев. Образование запасов связано с рядом необходимых издержек, без которых не может нормально протекать весь процесс кругооборота капитала. Эти издержки заключаются в постройке складов, элеваторов, холодильников и т. д. Необходимо создать такие условия, которые обеспечивали бы товар от порчи и утечки, т. е. сохранили бы его количество и качество. Так, если бы мы отказались от постройки холодильников, то при образовании запасов мяса, масла или яиц значительная часть этих продуктов погибла бы. Так же точно портились бы в качестве и уменьшались в ко-

[1]) Маркс. Капитал. т. II. стр. 85.

личестве многие товары, если бы для них не строились специальные склады, предохраняющие от качественных и количественных потерь. Никакого увеличения массы товара издержки хранения не дают, но они являются необходимыми, поскольку сохраняют стоимость. «Стоимость товаров при этом сохраняется или увеличивается только потому, что потребительная стоимость, самый продукт, ставится в определенные вещественные условия, которые вызывают затрату капитала, и подвергаются операциям, посредством которых на потребительные стоимости действует добавочный труд. Напротив, исчисление товарных стоимостей, ведение книг, регистрирующих этот процесс, операции по купле и продаже не действуют на потребительную стоимость, в которой существует товарная стоимость. Эти издержки имеют отношение лишь к ее форме. В предположенном случае эти дополнительные издержки по образованию запаса (которое в данном случае является вынужденным) вытекает только из задержки в превращении формы и из необходимости этого последнего; несмотря на то, они все же отличаются от дополнительных издержек, рассмотренных под I [1]), потому что целью их является не превращение формы стоимости, и сохранение стомости, которая существует в товаре, как в продукте, как в потребительной стоимости, и которая поэтому может быть сохранена только посредством сохранения продукта, сохранения самой потребительной стоимости» [2]).

Это в основном отличает издержки хранения от чистых издержек. Эти издержки в той части, где они не связаны с превращением Т—Д существуют не только в капиталистическом хозяйстве, но и до него, и после него. В хозяйстве докапиталистическом запасы образовывались для удовлетворения потребностей замкнутого общества, особенно тех продуктов, которые заготовлялись в определенные сезоны и должны были сохраняться на все время до того периода, когда можно вновь приступать к заготовкам. Общество затрачивало труд на хранение этих продуктов, несло издержки. В хозяйстве социалистическом плановое ведение этого хозяйства также потребует создания запасов, которые необходимы для бесперебойного ведения хозяйства. Разница в образовании запасов в анархическом капиталистическом хозяйстве и социалистическом заключается в том, что в первом случае их образование идет без плана, размеры запасов никем не учитываются с обще-хозяйственной точки зрения и сплошь и рядом они превышают необходимые; в то же время в социалистическом хозяйстве эти запасы должны образоваться на основе учета потребностей общества, т. е. в таких размерах, которые обеспечивают бесперебойное развитие хозяйства. Таким образом, издержки хранения, сохраняя стоимость товаров (продуктов), ограждая их от умепьшения меповой стоимости и ухудшения потребительной, одновременно необходимы потому, что обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства, дают возможность постоянно снабжать промышленность сырьем и топливом, а рынок обеспечивают постоянным притоком товаров. Для того, чтобы на рынке не было перебоев необходим постоянный товарный запас. Размеры этого запаса в торговле должны быть больше чем средние размеры спроса. Этот запас непрерывно переходит в продажу и восстанавливается за счет притока с производства новых товарных масс. Таким образом создание товарного запаса является здесь этапом в кругообороте всего общественного капитала, одним из необходимых звеньев его. Но эти издержки хранения необходимы только постольку, поскольку они действительно вытекают из потребностей кругооборота капитала. Если торговец будет искусственно удерживать товар у себя сверх того времени, которое не-

[1]) Т.-е. чистых издержек.

[2]) Маркс. Капитал. т. II. стр. 115.

обходимо, то все расходы, которые он понесет, будут прямым вычетом из его прибыли. Покупателю, говорит Маркс, нет никакого дела до того, сколько времени товар пролежал на складе — он не станет считаться с индивидуальными издержками торговца и не оплатит ему дороже товар, который залежался на складе. Товарный запас в данном случае может быть приравнен к сокровищу, которое образуется, когда капиталист изымает из обращения деньги и сохраняет их вне сферы обращения. Маркс говорит: «Товарный запас является уже не условием непрерывной продажи, а следствием того обстоятельства, что товары не удается продать. Издержки остаются те же, но так как теперь они вытекают исключительно из формы, именно, из необходимости превратить товары в деньги и из затруднительности этого метаморфоза, то они не входят в стоимость товара, но представляют вычет, потерю стоимости на реализации стоимости...[1]). Для торговца или производителя, у которого образуется запас товаров, совершенно не известно, в какой мере его запас является нормальным и в какой чрезмерным. Эта возможность определения усложняется еще и тем обстоятельством, что нормальный запас не есть величина постоянная — он колеблется в зависимости от различных условий и прежде всего от размеров производства и потребления. Поэтому капиталист, у которого возрастают запасы, принимает этот рост сплошь и рядом за положительный симптом и этот рост его не пугает. Но с другой стороны, торговец стремится по той же причине неведения к уменьшению запасов вообще, к сокращению издержек хранения. В силу этого идет борьба за рационализацию складских операций, за удешевление всех расходов по хранению.

Наконец, третью группу составляют издержки транспорта. В хозяйстве, построенном на основе общественного разделения труда, потребитель сплошь и рядом находится на весьма отдаленном расстоянии от производителя. Для того, чтобы товар поступил на рынок и мог быть продан — его нужно перевезти. Без перевозки он не может быть продан, т. е. не может быть реализована его стоимость. Необходимо продвижение товара, без которого не может он перейти из сферы производства в сферу потребления. Эта перевозка товара не меняет ничего в количестве и качестве товара, но она необходима, поскольку «продукт только тогда готов к потреблению, когда он закончит это передвижение» (Маркс). Стоимость товаров реализуется лишь посредством потребления, а это последнее может сделать необходимым их перемещение, следовательно, дополнительный производственный процесс транспортной промышленности. Вложенный в последнюю производительный капитал присоединяет таким образом стоимость к транспортируемому продукту, частью вследствие того, что стоимость присоединяется трудом транспорта...[2]). Таким образом, издержки транспорта, являясь частью производственного процесса, увеличивают стоимость товара. Увеличение этой стоимости зависит от работы транспортной промышленности, от быстроты продвижения товаров и тех расстояний, на которые приходится перевозить товар. Если попытаться определить, каков размер накидки на стоимость товара дает транспорт, то можно сказать, что эта накидка будет прямо пропорциональна расстоянию, на которое перевозится товар, и обратно пропорциональна производительности транспорта.

Но и здесь нужно повторить то, что мы говорили об издержках хранения. Издержки транспорта являются производительными постольку, поскольку они действительно необходимы для хозяйства, поскольку они выполняют те необходимые функции, о которых мы

[1]) Маркс. Капитал, т. II. стр. 124.
[2]) Маркс. Капитал, т. II. стр. 126.

говорили. Если бы торговец возил товар взад и вперед несколько раз и на основании этого потребовал бы больше денег за товар на том основании, что он издержал большую сумму на перевозку, то никто из покупателей не стал бы считаться с этим, так как мог бы купить товар, который не совершал таких длинных путешествий и обладает такой же потребительной стоимостью.

Отсюда вытекает, что издержки транспорта должны так же, как и издержки хранения, вытекать из необходимости, что они оправдываются только в той мере, в какой они нужны при данном общественном разделении труда. И если индивидуальный капиталист несет их в большем размере, то это его личное дело и никакого влияния на стоимость товара не имеет. Поэтому капиталист заинтересован в уменьшении этих издержек, как и всех других, так как это дает ему возможность более выгодно продать товар, получить больше прибыли. Если производитель стремится увеличить свою прибавочную стоимость, удешевляя производство, то торговец также стремится создать обстановку, которая уменьшила бы его издержки обращения. Работая вслепую, не зная рынка, он не может различить, в каком случае рост или уменьшение издержек обращения влияют на быстроту оборота и размеры его прибыли. Рост хозяйства, быстрые колебания в спросе и предложении, сужение и расширение рынка,— все это заслоняет от торговца действительное положение рынка и лишает его возможности учесть выгодность или убыточность тех или иных издержек обращения. В основном он стремится к их снижению. Это тем более важно, что издержки обращения делятся на две группы,—некоторые из них пропорциональны торговому обороту, т. е. уменьшаются и увеличиваются в зависимости от размеров товарооборота, другие непропорциональны обороту и ложатся на всякое предприятие, независимо от его размеров. Отсюда возникает вопрос о том, что вести отдельное предприятие становится выгодным не всегда, а только при условии, что непропорциональные расходы полностью окупятся и предприятие не пострадает. Существует так называемая «мертвая точка», т. е. такой оборот для предприятия, при котором невыгодно торговать, так как все доходы от торговли будут поглощены расходами, преимущественно непропорциональными, которые ложатся на предприятие [1]). Поэтому уже для торговца становится важным учитывать свои расходы, чтобы иметь возможность скалькулировать — насколько для него выгодно или невыгодно вести торговлю. Все расходы, которые несет торговля, т. е. издержки обращения часто делятся на группы по другому признаку,—часть из них в своем размере зависит от самого торговца (зависящие расходы), часть совершенно не зависит (независящие). Первые он может уменьшать и увеличивать — стоимость рабочей силы, реклама и т. д.; вторые — даются ему извне — стоимость перевозки, налоги и сборы и т. д. Но мы должны отметить, что это деление носит формальный характер — по существу и зависящие расходы объективно от торговца не зависят. Условия рынка, развитие конкуренции, борьба с другими торговцами, — все это требует от него расширения рекламы, увеличения штата и т. д. Независящие расходы являются таковыми только по форме и только часть их действительно может быть уменьшена торговцем по собственному желанию,—в основном же эта независимость совершенно фиктивна, так как все издержки обращения по форме и содержанию создаются теми общественными условиями, в которых протекает торговля и даются торговцу извне.

---

[1]) Цифровые иллюстрации к положению о «мертвой точке» дает проф. И. Шерр в своем «Учении о торговле», где он показывает на конкретном примере положение, когда для торговца становится торговля убыточной по независящим от него причинам (стр. 174—175).

Существует еще деление издержек по другому признаку — торговые расходы и накладные. Первые из них связаны с товарооборотом непосредственно, вторые являются как бы привходящими извне (налоги и т. д.). Такое деление в общем приближается к тому, о чем мы говорили до сих пор. Но оно недостаточно проработано и не дает четкой классификации всех издержек, так как многие из них по различным признакам могут быть отнесены к различным группам. Мы не занимаемся здесь подробной калькуляцией издержек обращения. Для нас важно установить их природу и значение. Мы видим, что все издержки необходимы в системе капиталистического хозяйства, так как без них невозможен процесс воспроизводства. Но одновременно мы должны сказать, что удельный вес каждой группы их и народно-хозяйственное значение различно. В то время, как издержки хранения и транспорта в основном необходимы для всякого хозяйства, построенного на основе общественного разделения труда — чистые издержки в основе своей присущи товарно-денежному хозяйству. Одновременно необходимо отметить, что рост плановости в хозяйстве, увязка всего товарооборота в одну систему естественно меняет не только форму, но и содержание и удельный вес отдельных издержек обращения. Эти изменения происходят не только в хозяйстве переходного периода, но и в развитом капиталистическом хозяйстве, причем в этом последнем они вскрывают резче те противоречия капиталистического хозяйства, о которых мы говорили выше. Вот почему нам нужно, прежде чем перейти к характеристике издержек обращения переходного периода, остановиться на издержках развитого капиталистического хозяйства.

§ 2. ЭВОЛЮЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ.

Мы говорили о том, что торговец стремится к снижению издержек обращения, но одновременно указывали и на то, что самый размер последних не зависит в основном от самого торговца. Общие условия товарооборота, которые вытекают из состояния всего народного хозяйства, определяют и размеры издержек. Если мы можем сказать, что в данном народно-хозяйственном организме существуют условия, которые определяют размер издержек обращения для торговли в данной стране, то тем самым необходимо подчеркнуть, что в различных странах удельный вес тех или иных издержек обращения всецело базируется на общей экономической структуре и развитии данной страны. Поэтому сравнивать издержки обращения различных стран без учета всей экономики данной страны будет совершенно бесполезным занятием. И совершенно правильно указывает на это проф. А. М. Фишгендлер, когда он говорит: «сама по себе средняя норма народно-хозяйственных издержек обращения различных стран, исчисленная статистически, без надлежащей дифференциации, совершенно недостаточна для оценки преимущества той или иной хозяйственной системы...[1]). «Если в царской России издержки обращения были ниже, чем в других странах, более развитых, то из этого не следует, что торговля в России была организована лучше, чем в других странах. Укажем хотя бы на следующие обстоятельства. Значительная часть издержек обращения, которая ложится на заготовку сельскохозяйственных продуктов, в старой России носила натуральную форму и ложилась всей своей тяжестью на мелкого производителя — крестьянин должен был сам доставить иногда на довольно значительное расстояние свой продукт, чтобы продать его. Он затрачивал время и труд, гонял свою лошадь, рас-

[1]) «Вопросы торговли» № 5, стр. 14.

ходовал на ее прокорм, словом, нес целый ряд издержек в натуральной форме. В то же время в развитой капиталистической стране заготовитель строит свой аппарат по заготовке, стремясь приблизить его к производителю. Он организует склады, элеваторы, содержит необходимый аппарат служащих и агентов, несет целый ряд издержек, связанных с проведением заготовки. В первом случае те же издержки существуют в скрытой форме и их несет производитель, во втором — они выявляются. В первом случае они в натуральной форме, во втором — в денежной. В первом случае торговля носит неорганизованный характер, случайный, во втором — она несравненно более организована. И если указать, что в старой России издержки были меньше по заготовкам, чем в Америке, то из этого ни в какой мере нельзя сделать вывода о том, что торговля в России была поставлена лучше, чем в Америке—более рационально организована.

То же можно сказать и в отношении ряда других вопросов. Поэтому необходимо при анализе издержек обращения учитывать всю совокупность условий, в которых протекает торговля, а не сравнивать просто отдельные страны, не углубляясь в рассмотрение всего хозяйства.

Только после этого предварительного замечания мы можем перейти к характеристике тех изменений в издержках обращений, которые несет с собой развитие капитализма. Самая реорганизация хозяйства, укрепление его, объединение разрозненных предприятий, подчинение торгового капитала промышленному и т. д.,—все это способствует частичному уменьшению издержек обращения и даже отмиранию отдельных видов. Но Гильфердинг, анализируя монополистический капитализм, говорит: «Монополистическое объединение приводит к устранению самостоятельной торговли. Часть торговых операций оно делает совершенно излишней, а для остальной части уменьшает издержки.

В таком же направлении действует сокращение тех издержек обращения, задачей которых является привлечь потребителей к товарам одного определенного предприятия—расширить сбыт за счет сбыта других предприятий. Этой цели служат прежде всего расходы за коммивояжеров, поскольку многочисленность последних обуславливается раздроблением производства между отдельными предприятиями: этим же целям служат и расходы на рекламу. Все подобные расходы являются непроизводительными издержками обращения. Отдельному предпринимателю они доставляют прибыль, поскольку ему удается повысить свой сбыт больше чем было бы возможно без таких мер. Но эта прибыль — потеря для других предпринимателей, для тех, за счет которых первый увеличил свой сбыт. Для сферы производства издержки эти представляют вычет из той прибыли, которая иначе досталась бы на ее долю. Картелирование до чрезвычайности сокращает эти расходы: рекламу оно сводит к простому извещению, количество коммивояжеров уменьшает до такого числа, которое необходимо для выполнения торговых операций, и без того сократившихся упрощенных и ускорившихся»... [1]). На первый взгляд кажется, что он совершенно прав. Но только на первый взгляд. Никто не отрицает того, что монополии упорядочивают распределение. Но ведь сам Гильфердинг в той же главе указывает на то, что монополии не устраняют конкуренцию, а видоизменяют ее. Борьба тысяч производителей и торговцев друг с другом сменяется борьбой десятков крупных организаций. Сокращение издержек обращения идет по линии рационализации сбыта монополиями товаров торговцам, по линии районирования сети складов и т. д. Часть издержек обращения переходит из сферы тор-

[1]) Р. Гильфердинг. Финансовый капитал, стр. 236.

говли в сферу производства. Увязка отдельных предприятий, которые раньше торговали друг с другом, а теперь объединены в одно предприятие, дает возможность отказаться от ряда торговых расходов путем непосредственной увязки этих предприятий. Если мы возьмем комбинат, в который входит ряд предприятий, то здесь прежние торговые связи и издержки обращения заменены продвижением продукта (сырья, полуфабриката и топлива) внутри одного хозяйственного организма. Ряд издержек здесь вовсе отпадает, а другие становятся издержками производства. С другой стороны, многие издержки обращения, которые ранее нес полностью торговый капитал, сейчас переходят в сферу производства и их несет производственный капитал. Если реклама до сих пор являлась издержками торговли, то сейчас она входит в число расходов производства. Таким образом, одновременно с уничтожением некоторых издержек, которые отмирают, как совершенно правильно указывает Гильфердинг, с развитием монополий, другие видоизменяются, приобретают другую форму. Но поскольку монополии не упраздняют анархии капиталистического хозяйства, нельзя говорить о том, что и издержки обращения отмирают. Необходимо здесь указать еще на одно обстоятельство. Монополии не уничтожают торговый капитал,—они подчиняют себе торговцев, делают своими приказчиками. В главе о монополии мы увидим, какие формы приобретает эта подчиненность и во что она выливается. Но между самими торговцами, которые находятся в зависимости от монополии, попрежнему существует конкуренция, попрежнему идет борьба за рынок. Каждый торговец стремится быстрее обернуть свой капитал, быстрее и выгоднее продать товар. Он стремится получить прибыль за счет других торговцев путем более быстрого оборота своего капитала, а это возможно, если он затратит на рекламу, будет лучше обслуживать потребителя и т. д. Естественно, что все это ведет к увеличению чистых издержек обращения. В работе, посвященной специально вопросу о непроизводительных затратах в современном капиталистическом хозяйстве, американский экономист С. Чэз материалы из работы которого, «Трагедия расточительства» мы уже приводили в первой главе нашей работы, говорит: «рекламная промышленность, рассматриваемая с птичьего полета, состоит из 600 000 рабочих, занятых самою разнообразною деятельностью: составление экземпляров, поиски клиентов, разработка проектов, рисование картин, инженерные компании, поддерживаемые типографщиками, наборщиками, рабочими бумажного и химического производства, заготовщиками лесного материала, железнодорожниками, плотниками, живописцами вывесок, электротехниками, литографщиками, телефонистками, стенографистами, бухгалтерами, психологами, экспертами,— и это только одни из многих. И все эти 600 000 заняты рекламой. Если бы они жили в Дании, где реклама сильно ограничена, они обратились бы к производительной работе. Другими словами, промышленность эта выхватила из среды используемых разумно людей полмиллиона разных работников и сказала им: «Ну, теперь крячите; вот вам для этого бумага, чернила и краски». Между тем, покупательная способность страны благодаря рекламе не изменяется. На покупки может быть израсходовано ровно столько же долларов. Реклама не создает новых долларов. Более того, отрывая работников от производительной работы, она сокращает производительность и тем уменьшает число действительных долларов. Что же она делает? Она переносит покупательную способность от А к В. Она может заставить публику перестать покупать мыло у одного и начать покупать его у другого. Каждый аптекарский магазин располагает 60 различными сортами мыла и 35 сортами зубной пасты. Она заставляет публику перестать покупать порошок для бритья в бумажной упаковке и начать покупать его в металлических баночках. Она может обога-

тить А и разорить В. Имея дело с определенным и неизменным числом долларов, она может передвигать их по всей географической карте...» [1]). Эта яркая картина дает отчетливое представление о том росте непроизводительных издержек, который наблюдается в развитом капиталистическом хозяйстве. Такую же картину приблизительно рисует и проф. Ю. Гирш в своей работе об американском хозяйстве. Тот же Чэз указывает и на ряд других непроизводительных расходов в развитом капиталистическом хозяйстве. Но здесь мы должны сделать некоторые ограничения в его выводах. Во-первых, мы не должны забывать, что сплошь и рядом в сфере обращения товаров продолжается производственный процесс, т. е. торговый капитал выполняет функции производственного. Об этом говорит Маркс, анализируя издержки обращения, что мы легко сами можем установить, рассматривая элементы, из которых складываются издержки обращения. Весь процесс по облагораживанию товара, по сортировке и т. д.— является по существу продолжением производственного процесса и тем самым мы должны сбросить эти расходы со счетов при исчислении размеров непроизводительного роста издержек обращения. К этому нужно прибавить еще и то, что мы говорили в самом начале данного параграфа,— происходит процесс денатурализации ряда издержек, которые при недостаточно развитой товарности хозяйства существуют в натуральной форме. Эти издержки, как затраты труда, невидимы, пока их несет мелкий производитель, но они выливаются в значительную величину, как только принимают денежную форму и несутся торговым капиталом. Относить их полностью за счет разложения капиталистического хозяйства, как это делает Чез, ни в какой мере нельзя. Наконец, необходимо отметить и рост издержек за счет улучшения обслуживания потребителя [2]). Анализируя издержки обращения, Маркс указывает, что если большая часть из них не участвует в процессе создания стоимости, то тем не менее они необходимы, поскольку обеспечивают наилучшее в условиях капиталистического хозяйства распределение товаров. Увеличение товарооборота в капиталистическом хозяйстве сопровождается ростом обслуживания потребителя. Это обслуживание идет различными путями: создание наиболее удобной обстановки в магазине, совершенствование техники продажи товаров, доставка их на дом, гарантия качества товаров и т. д. Покупатель ставится в такие условия, при которых ему наиболее удобно и с наименьшей затратой предоставляется возможность приобрести нужные товары. Описание современных крупных универсальных магазинов дает нам представление о тех услугах, которые получает потребитель и которые довольно дорого обходятся торговцу [3]).

Мы видим, что нужно подойти к цифрам, показывающим рост издержек обращения более критически, чем делает это С. Чез. Если в Америке и наблюдается их абсолютный рост, то тем не менее не все можно рассматривать, как отрицательное явление. Другое дело вопрос о том, чем диктуется это обслуживание потребителя и тщательное облагораживание товара. Ясно, что все это в основе своей имеет стремление всеми этими путями вытеснить конкурента, при-

---

[1]) С. Чэз. Трагедия расточительства, стр. 60.

[2]) Все эти моменты достаточно отчетливо и ярко выражены в статье проф. А. М. Фишгендлера «Вопросы торговли» № 5 за 1928 г., о которой мы уже упоминали. Автор впервые уделил внимание анализу издержек обращения по существу, с народно-хозяйственной точки зрения, сопоставив издержки обращения капиталистических стран с издержками в хозяйстве СССР.

[3]) Описание американского универсального магазина дано в книге А. Зеленко «Современная Америка» и в ряде других работ.

влечь больше покупателей. Без расчета на увеличение прибыли ни один капиталист не стал бы затрачивать лишних средств. Но если мы отвлечемся от этого основного стимула, который толкает на увеличение издержек обращения, то должны будем сказать, что нельзя огульно зачислять все издержки по линии непроизводительной затраты средств. Если взять хотя бы издержки вытекающие из того, что лучше обслуживается потребитель, то в этих издержках следует отметить положительное явление — освобождение потребителя от необходимости затрачивать непроизводительно силы и время, которые он затрачивает там, где это обслуживание поставлено неудовлетворительно. Если же взять рост издержек за счет освобождения от несения натуральных повинностей по доставке товаров производителем хлеба или сырья на склад торговца, то здесь помимо того, что эти издержки вовсе не вновь появляются, а просто меняется их форма, помимо этого, самые размеры издержек уменьшаются, так как торговый капитал, организующий заготовки путем концентрации, затрачивает гораздо меньше, чем приходится затрачивать каждому мелкому производителю.

Мы не имеем возможности останавливаться подробно на анализе издержек обращения. Но из всего этого, что мы говорили, ясно, что рост их в эпоху монополистического капитализма идет одновременно с перестройкой их содержания. И поскольку этот рост идет не только в силу роста противоречий капиталистического хозяйства, а сопровождается одновременно рационализацией торговли, обслуживанием потребителя,— постольку нельзя говорить о том, что издержки обращения в развитом капиталистическом хозяйстве непроизводительно растут. И учет тех изменений, которые происходят в капиталистическом хозяйстве в области издержек обращения, нельзя отбрасывать при рассмотрении последних в переходный период.

Анализируя причины чрезвычайного роста издержек обращения в Соединенных штатах (с 80% до 50% всего национального дохода), помимо указанных причин: 1) увеличения рекламы, 2) продолжения процессов производства в сфере обращения: сортировка, облагораживание и т. д., 3) лучшее обслуживание потребителя, 4) денатурализация части издержек обращения,— представляется необходимым указать еще на один фактор, увеличивающий в единице цены товара долю издержек обращения по сравнению с долей издержек производства: колоссальный технический прогресс последних десятилетий отразился и сократил, главным образом, издержки производства и значительно меньше повлиял на уменьшение издержек обращения.

Если технический прогресс (механизация) и отразился на складском и транспортном хозяйстве, то в сфере чистых издержек обращения влияние его чрезвычайно мало.

В результате получается следующее изменение долей издержек производства и издержек обращения в цене товара.

Пример:

Стоимость товара	100 р.	100%
Издержки производства	80 р.	80%
Издержки обращения	20 р.	20%

Допустим, что благодаря техническому прогрессу издержки производства сократились вдвое, упав, таким образом, до 40 р.

Издержки обращения сократились только на 10%, уменьшившись до 18 р. В результате цена единицы товара со 100 р. упадет до 58 р. (40 р.+18 р.), причем издержки производства будут составлять 69%, а издержки обращения—31%.

Приведенный пример является ярким показателем того, как при одновременном, но разном по величине уменьшении издержек про-

изводства и издержек обращения доля последних повышается в цене товара.

§ 3. ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Разбирая издержки обращения в капиталистическом хозяйстве, мы уже указывали, что нельзя все издержки считать специфически присущими только капитализму,—издержки хранения и транспорта должны остаться и в социалистическом обществе, как необходимые расходы. Точно также и чистые издержки, которые присущи только капиталистическому хозяйству, не все отмирают в социалистическом обществе, а часть их перестраивается, превращается в издержки распределения и учета продукта. От них отваливается все то, что вытекает из сущности анархического распределения при капитализме, и остается все необходимое для наиболее правильного и точного учета продукта, для наилучшего использования его. Анализируя чистые издержки обращения, мы указывали, что говорит Маркс о необходимости ведения книг «как средство контроля и идеального объединения всего процесса». Но там же далее он добавляет, что относительно эти издержки должны падать по мере обобществления всего хозяйства. Это совершенно верно, но не менее важно для нас установить, что эти издержки уменьшаясь не отмирают, а начинают служить другим целям. Подходя к оценке издержек распределения в социалистическом хозяйстве, мы должны сказать, что все они будут производиться на основе учета целесообразного использования всего общественного труда. Распределение продуктов в социалистическом обществе будет построено так, чтобы можно было полностью обеспечить всех членов общества всеми необходимыми продуктами. Это обеспечение должно итти, как по линии доставки и хранения продуктов, так и по линии упрощения получения их (доставки на дом, упрощения отпуска и т. д.). В основу процесса распределения и всех издержек его должен быть положен народно-хозяйственный принцип наилучшего использования трудовых затрат общества в целом и отдельного члена этого общества в частности. Важно будет учитывать не только необходимость сократить непроизводительный труд агентов распределения, но и всех членов общества. Поэтому, естественно, что может быть в отдельных случаях издержки распределения будут формально расти, так как будет затрачиваться много учтенного в сфере распределения труда. Но по существу это будет не увеличение, а уменьшение затрат, так как за счет роста их в аппарате распределения будет производиться сокращение затрат всего общества в целом и более рациональное использование всей рабочей силы. В капиталистическом хозяйстве торговец стремится уменьшить издержки обращения, тем самым увеличивая свою прибыль и перенося часть этих издержек на потребителя, заставляя его ходить покупать товар, терять время на покупку, а также на мелкого производителя, заставляя его подвозить товар к рынку или складу. Эти затраты не учитываются, их стоимость не выражается в деньгах, тяжесть их снимается с торговца. В социалистическом обществе не может быть такого подхода к расходованию рабочей силы. Заинтересованное в наилучшем использовании рабочей силы, это общество не должно отказываться от учета всех трудовых затрат и предпочтет увеличивать организованно издержки распределения, освободив тем самым членов общества от непроизводительного труда.

Поэтому мы можем сказать, что на пути к социалистическому обществу будет происходить одновременно два процесса: с одной стороны, будет итти сокращение ряда издержек обращения, свойственных исключительно капитализму и вытекающих из анархии

распределения товаров, отмирание рекламы, ликвидация случайных и встречных перевозок, уничтожение излишних запасов, сокращение аппарата агентов, упрощение счетоводства и т. д.,—с другой стороны, будет итти рост таких издержек, которые ведут к наилучшему использованию общественного труда и наибольшему обеспечению членов общества хорошими продуктами с наименьшим трудом. Но этот рост только кажущийся, поскольку мы уже указывали на то, что плановое хозяйство постепенно обеспечивает относительное снижение этих издержек за счет их концентрации и за счет лучшего использования трудовых затрат общества. Даже на первых шагах этот рост издержек в определенной части товарооборота уменьшается, если учесть затраты, которые несет не торговый аппарат и сравнить их с растущими за счет уменьшения этих затрат затратами торгового аппарата. Тенденции к такой перестройке издержек обращения намечаются уже в период развитого капитализма. Когда мы останавливались на этом вопросе и подходили критически к выводам Чэза, мы говорили уже об этом. Другое дело, что там это происходит стихийно и капиталисты идут на это только потому, что таким путем ускоряется оборот капитала и побеждается конкурент. Сам по себе этот процесс в высшей степени целесообразен и должен быть учтен в хозяйстве переходного периода. Замена частнохозяйственных интересов интересами общества дает возможность придать этим процессам организованную форму и направить в русло планового хозяйства.

Задачи планового хозяйства требуют наиболее экономного использования сил и средств. Но из этого не следует, что нужно во что бы то ни стало стремиться к сокращению издержек обращения, совершенно забывая их народно-хозяйственное значение. Необходимо отбрасывать только то, что действительно не нужно, что непроизводительно расходует средства. К сожалению, это недостаточно ясно понимается всеми. Упрощенный подход к данному вопросу, стремление во что бы то ни стало уменьшить издержки обращения пока что господствует в умах наших экономистов. Мы можем привести бесчисленное множество статей, где с гордостью указывается на то, что издержки обращения в СССР снижаются и уже гораздо ниже, чем в Америке и других капиталистических странах. Мы уже указывали, что подобные сравнения неосновательны. Но, и помимо этого, необходимо отметить недопустимость такого упрощенного подхода в деле анализа издержек обращения. Нужно учесть, как положительный фактор то снижение издержек, которое можно и должно производить за счет рационализации и плановой увязки всего дела распределения товаров (борьба с рекламой, с потерями товара, с многозвенностью и т. д.), но нельзя хвастать сокращением издержек на содержание аппарата, если это идет за счет чрезмерной нагрузки этого аппарата или за счет того, что потребитель вынужден затрачивать много непроизводительного труда для того, чтобы получить необходимый ему товар.

Естественно, что в социалистическом обществе издержки обращения или, вернее, издержки распределения будут сведены к минимуму, который совершенно неосуществим для капиталистического хозяйства. Понятно, что в переходный период должна итти борьба за уменьшение издержек. Но здесь мы должны повторить то, что уже говорили в главе о торговом капитале,—это сокращение должно итти без ущерба для роста производительных сил хозяйства и на основе распределения сил с таким расчетом, чтобы трудовые затраты давали наибольший эффект. Если мы отвлечемся даже от необходимости увеличить и улучшить обслуживание потребителя, то и помимо этого, необходим рост издержек, вытекающих из задач социалистического строительства. Проиллюстрируем это положение живым примером. Мы говорили о той «мертвой точке», которая показывает предел выгодности для предприятия. Можно ли исходить

из этой «мертвой точки» при организации торговых предприятий в переходный период? Конечно, нельзя. Если бы мы стали на такую точку зрения, то нам пришлось бы отказаться от значительной части кооперативных лавок, особенно в деревне, и уступить место частным торговцам, потому что для них эта «мертвая точка» ниже, чем для кооперации, которая несет больше расходов, чем мелкий лавочник. Мы вынуждены до поры до времени, до роста товарности крестьянского хозяйства, терпеть иногда убытки, но тем не менее организовывать нерентабельные торговые предприятия. Один голый коммерческий расчет не может ни в какой мере лежать в основе социалистического хозяйственного строительства; иногда нужно итти на ряд экономически невыгодных мероприятий для того, чтобы создать базу для укрепления планового хозяйства и затем на новых позициях полностью компенсировать те расходы, которые на первый взгляд кажутся совершенно непроизводительными. Вот почему нельзя без достаточного анализа делать установку на снижение издержек обращения в переходный период. И применительно к этому анализу можно классифицировать издержки, индивидуализируя подход к каждому отдельному виду или группе, определяя удельный вес и динамику на протяжении всего переходного периода. Естественно, что этот процесс перестройки издержек обращения нельзя будет считать универсальным для каждой страны, строящей социализм. В наиболее развитых странах, где капитализм создал мощные промышленные и торговые предприятия — уже имеются предпосылки к тому, чтобы путем планирования хозяйства резко и быстро перейти к сокращению издержек. Так, в Америке после революции можно будет уменьшить издержки весьма значительно, тем более, что там достаточно уже развиты издержки по обслуживанию потребителя, которые также перестроятся под плановым руководством государства. Совершенно иная картина получается для отсталых стран, где придется проводить значительную работу не только по рационализации процесса распределения, но и по увеличению издержек за счет улучшения обслуживания потребителей. Здесь необходимо увеличение издержек, которые вытекают из общего развития хозяйства и из состояния аппарата снабжения в частности. Вот почему и для хозяйства СССР нельзя говорить просто о снижении издержек обращения, а нужно отделить те из них, снижение которых действительно является результатом планирования хозяйства от тех, которые должны возрастать в этом хозяйстве. Но прежде, чем перейти к анализу отдельных видов издержек обращения переходного периода, необходимо сказать несколько слов о конкретной обстановке в хозяйстве СССР, которая заставляет бороться за общее снижение издержек обращения. Одной из важнейших задач первой стадии переходного периода является удешевление товаров. Это удешевление не может быть достаточно произведено за счет производства, так как для этого имеется недостаточно средств и процесс переоборудования промышленности требует значительного времени. Поэтому снижение цен должно итти в значительной части и за счет издержек обращения. Уменьшение накидок на товар, путем сокращения аппарата, упразднения части нерентабельных предприятий, ухудшения услуг со стороны торговли потребителю, — все это даст возможность уменьшить издержки обращения, а тем самым снижает цены в обобществленной торговле. Часть этих сокращаемых издержек идет по линии действительной рационализации всего процесса распределения. Но часть идет за счет замены более современных форм торговли отсталыми за счет увеличения затрат потребителя, ибо не всякое уменьшение издержек само по себе является рационализацией торговли. И это нужно рассматривать, как временное явление, как вынужденный шаг, как следствие бедности народного хозяйства.

Необходимость снизить цены заставляет нажимать на все ценообразующие факторы и уменьшать в том числе издержки обращения. В дальнейшем то же снижение цен может итти с большим успехом, несмотря на увеличение издержек обращения, потому что более высокое строение общественого капитала даст возможность увеличивать эти издержки, снижая непосредственные производственные расходы. Стремление снизить все издержки нужно рассматривать как временную меру и нельзя никоим образом сказать, что на протяжении переходного периода будет итти непрорывное падение всех издержек обращения.

Посмотрим теперь, какие же закономерности должны развиваться в этой области в переходный период, если мы отвлечемся от тех конкретных моментов, о которых только что говорили. Для этого нам придется разбить все издержки обращения на ряд групп, в зависимости от их удельного веса и экономического значения. Мы здесь должны будем отказаться от рассмотрения чистых издержек в целом, а разбить их на части, поскольку они в переходный период изменяют свое значение. Если мы возьмем те чистые издержки, которые вытекают из анархической сущности капиталистического хозяйства, то должны будем сказать, что они по мере развития планового хозяйства должны будут падать. Установление прямой связи между синдикатами и кооперацией, уничтожение промежуточных звеньев, сокращение посредничества и т. д.,—все это должно значительно сократить издержки. Это сокращение уже ощутимо в хозяйстве СССР и по мере укрупнения хозяйства будет итти все с большим темпом. Таким образом, здесь хозяйство получает возможность экономить значительные средства, используя их для производства. Но на ряду с этим идет и другой процесс — эти «чистые» издержки будут расти по линии развития обслуживания потребителя. Необходмо будет увеличивать число лиц, занятых в товарообороте по мере роста товарности хозяйства, необходимо будет уменьшать нагрузку продавцов, улучшать техническое оборудование торговли и т. д. Параллельно этому будет итти и процесс денатурализации издержек производителя и потребителя, о которых мы уже говорили. По существу это не будет увеличением непроизводительных затрат труда, а даже уменьшением их. Но формально в денежном выражении это будет иметь характер роста издержек. Этот рост будет значителен до тех пор, пока все хозяйство не подымется на определенную высоту, пока будет существовать мелкое товарное хозяйство, выступающее индивидуально на рынке, пока не будет хороших путей сообщения и достаточно развитой крупной промышленности и укрупненного сельского хозяйства. Развитие этих факторов и здесь влечет значительные изменения и даст возможность сократить издержки, поскольку точный учет производства и потребления даст возможность механизировать ряд моментов по обслуживанию потребителя и упростить продвижение товарных масс. Сюда же примыкает и следующая группа издержек—по облагораживанию товара. Маркс говорит о том, что часть производственных процессов протекает в сфере обращения. Часть этих процессов переносится из сферы крупного производства, часть (и особенно важная) из мелкого, распыленного. В развивающемся социалистическом хозяйстве мы будем стремиться к тому, чтобы потребитель получал совершенно готовый продукт, чтобы ему не приходилось еще самому что-то делать для того, чтобы можно было этот продукт употребить. Примером может послужить общественное питание. Если подсчитать, сколько средств и сил растрачивается на приготовление из продуктов пищи на дому и сравнить с тем, сколько нужно затрат на это при общественной организации питания, то ясно, что все расходы на обслуживающий персонал с лихвой окупятся той экономией, которую даст общественное питание. То же самое можно сказать и о целом ряде других форм

обслуживания, которые полностью себя оправдывают с народно-хозяйственной точки зрения. Улучшение обслуживания и перенесение ряда производственных затрат в сферу распределения ведет к экономии средств и только формально увеличивает издержки обращения. В хозяйстве СССР мы уже сейчас имели тенденцию к росту этих издержек и дальнейшее развитие хозяйства будет естественно сопровождаться значительным их увеличением. Мы видим, что нельзя объединять все чистые издержки в одну группу, стремясь их уменьшить. Не отказываясь от основной задачи ограничить непроизводительное потребление сил и средств, мы в отдельных случаях проводим это ограничение именно путем увеличения издержек, поддающихся учету за счет разного снижения тех из них, которые этому учету не поддаются. Народно-хозяйственный учет всех средств дает возможность с развитием всего хозяйства использовать, кажущийся рост издержек обращения для организации наилучшего использования средств.

Если мы перейдем к издержкам хранения, то должны сказать, что и здесь их эволюция проходит в кажущихся противоречиях. Хозяйственный учет даст возможность исчислять те необходимые запасы, которые обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства во всем хозяйстве. Естественно, что это должно способствовать уменьшению количества запаса товаров по сравнению с капиталистическим хозяйством, где отдельному торговцу неизвестно, какой должен быть запас, и где от него не зависит самое регулирование размеров запаса; расширение спроса уменьшает запас, а сужение его увеличивает. Но в хозяйстве СССР объективные условия требуют увеличения этих запасов и тем самым роста издержек на хранение[1]). Недостаточная обеспеченность промышленности сырьем и связанные с этим перебои в работе некоторых отраслей промышленности вредно отражаются на всей хозяйственной жизни. Недостаточные запасы готовых промышленных товаров также точно обостряют положение на рынке и идут на-руку частному капиталу, равно как и отсутствие запасов сельскохозяйственных товаров. И не напрасно руководящие органы поставили еще в прошлом году вопрос о необходимости образовать резервы хлеба, сырья и промышленных товаров. Поэтому на ближайшее время встает вопрос об увеличении запасов, а следовательно, и о росте издержек хранения. Этот рост диктуется необходимостью и, естественно, что он носит временный характер. Но тем не менее эти издержки должны быть ниже, чем в капиталистическом хозяйстве, поскольку самые запасы будут учитываться не случайно, а на основе учета действительных потребностей. Они будут непрерывно падать по мере того, как связь между отдельными частями хозяйства будет укрепляться, и весь процесс воспроизводства и распределения будет достаточно увязан.

Но наша характеристика издержек хранения была бы неполной, если бы не коснулись тех затрат, которые связаны с сохранением качества и количества товаров, — холодильники, элеваторы и т. д. Хозяйство переходного периода требует увеличения значительных средств на постройку необходимого оборудования для сохранения товаров. Эти затраты полностью окупятся, так как они сохраняют продукт в неиспорченном виде, обеспечивают пригодность его к употреблению и ограничивают потери в количестве. Отсутствие доста-

---

[1]) К сожалению, приходится констатировать, что в нашей литературе часто указывается на уменьшение запасов товаров, как на достижение. Это верно принципиально, поскольку планирование хозяйства рационализирует все дело образования запасов и должно их относительно уменьшить с ростом хозяйства. Но это неверно по отношению к состоянию нашего хозяйства в данное время, когда мы должны увеличивать запасы в интересах бесперебойной работы нашего хозяйства.

точного количества складов, элеваторов и холодильников является одним из слабых мест хозяйства СССР. Увеличение товарной массы, охват плановым руководством всего хозяйства, рост государственных заготовок для нужд экспорта и внутреннего рынка,—все это требует значительных затрат. Эти затраты оправдываются их хозяйственной целесообразностью. Если в капиталистическом хозяйстве торговец тратит огромные суммы на постройку складов для ананасов или клубники в расчете на то, что обеспеченный класс потребителей с лихвой вернет ему все затраты, получив по дорогой цене зимой тропические фрукты, то в хозяйстве социалистическом эти затраты должны производиться не в расчете на то, что можно будет получить высокую прибыль, а на учете действительных нужд всего хозяйства [1]). Важно здесь отметить, что потери, которые получаются в индивидуальном хозяйстве в результате недостаточных затрат на хранение товаров, гораздо выше, чем затраты, которые будут вложены в постройку необходимых складов. В приведенной статье проф. А. М. Фишгендлер говорит: совершаемые в домашнем хозяйстве процессы отборки, сортировки, выбрасывания тухлых яиц, большого количества костей, т.-е. большой процент отбросов при чистке, стоят труда и издержек; пока эти процессы осуществляются в натуральном порядке в домашнем хозяйстве, они не фиксируются, не исчисляются, как издержки обращения. Переданные же «сфере обращения» и осуществляемые торгаппаратом, они уменьшают эти натуральные издержки, но неизбежно рождают исчисляемые издержки обращения. Отбросы, свойственные кухне горожан у нас, неведомы Западной Европе; и не понятно, что выгоднее—платить ли 60 коп. за десяток яиц, выбрасывая 3—4 гнилых, или платить 80 коп. за безукоризненно свежие. Таким образом, даже прямое увеличение доли издержек обращения в нем отнюдь не означает само по себе роста непроизводительных затрат; если прибавить к этому натуральную затрату труда в домашнем хозяйстве, передвигаемую в сферу обращения, то мы в итоге получаем, во-первых, простое перераспределение трудовых затрат и затрат ценностей (брак, отбросы) из натуральной сферы домашнего хозяйства в товарно-денежную и, во-вторых, рост бытовой культуры... [2]). Опять-таки здесь мы имеем, как и в других издержках обращения, не расширение их, а перемещение, которое сопровождается фактическим сокращением издержек.

Таким образом, мы можем сказать, что в основном издержки хранения имеют тенденцию к уменьшению, и частичный рост их диктуется интересами хозяйства и вытекает из необходимости обеспечить снабжение промышленности и рынка достаточным количеством необходимых товаров, обеспечивающих непрерывность обращения всего общественного капитала.

Перейдем теперь к издержкам транспорта. Мы знаем, что они производительны постольку, поскольку способствуют реализации товара. Маркс говорит, что производство товара еще не закончено, если он не может быть продан, если он не поступил на рынок. Но если торговец будет возить товар взад и вперед, не продавая, то от этого вовсе не будет увеличиваться его стоимость — все излишние расходы пойдут за счет прибыли торговца, будут вычетом из

---

[1]) Нужно оговориться, что потребности внешней торговли могут заставить произвести такие затраты, которые на первый взгляд покажутся непроизводительными. Но здесь нужно принять во внимание условия советской внешней торговли и необходимость учитывать те требования, которые предъявляет капиталистический рынок к импорту. Так, мы могли наладить экспорт фруктов после того, как приспособились к требованиям в упаковке и сортировке, которые представляет внешний рынок.

[2]) «Вопросы торговли» №5, стр. 22.

его прибыли. Поскольку торговец действует вслепую и ищет рынок — он не знает в какой мере его издержки производительны. Торговец стремится, как правило, к уменьшению издержек транспорта, поскольку это дает возможность ему увеличить свою прибыль. Но он не останавливается перед ними, когда уверен в том, что цена на товар в том районе, куда он везет товар полностью окупит его расходы. Известны случаи, когда торговцы предпочитают провозить в Америке товары на автомобилях, а не по железной дороге, что обходится им дороже, но они выигрывают в цене, благодаря быстрой доставке и окупают свои расходы. Но, как правило, торговец стремится уменьшить издержки транспорта. Тем не менее торговец несет много непроизводительных затрат при перевозке товаров, так как не всегда количество перевезенных товаров соответствует потребностям рынка. Часто имеют место встречные перевозки, при которых одинаковый товар провозится из двух мест туда, откуда каждый из них вывезен. Ясно, что такие перевозки совершенно непроизводительны. И из всего, что мы сказали, ясно, что плановое хозяйство дает возможность уменьшить издержки транспорта, уничтожив всякие непроизводительные затраты. Огромное значение имеет здесь создание правильной системы распределения товаров. При организованной сети и планах завоза товаров создается большая экономия в транспорте, а развитие транспортных операций, упрощающих завоз товаров, также точно уменьшает издержки транспорта. Поэтому можно сказать, что эти издержки будут падать прямо пропорционально росту планового начала.

Но при рассмотрении издержек транспорта, накидок от уплаты налога и процентов на полученный ссудный капитал необходимо учесть еще одно важное обстоятельство. Если в частнокапиталистическом хозяйстве все эти расходы являются вычетом из дохода торговца и он стремится их уменьшить, как и всякие другие издержки обращения, то при учете их в системе народного хозяйства переходного периода необходимо подойти несколько иначе. Если потеря товара, порча его, излишний бюрократизм в учете его и т. д. представляют собой такие издержки, с которыми нужно бороться в интересах хозяйства, то издержки транспорта, налоги и т. д. являются в определенной части орудиями перераспределения средств и политики государства. Так, транспортные тарифы могут быть использованы как для того, чтобы производить накопление средств необходимых для развития транспорта, так и для воздействия на рынок. Так же точно налоги в торговле и проценты за ссудный капитал могут явиться орудием накопления и политики. Все эти накидки и расходы могут быть в отдельных случаях выше, чем они были бы в условиях свободной конкуренции. Но рост их естественно ограничен хозяйственной целесообразностью — государственные регулирующие органы используют их только в той мере и в том объеме, в каком действительно целесообразно это использование, и когда от повышения их не пострадает все хозяйство и товарооборот в первую очередь. Но тем не менее нельзя на эти расходы смотреть, как на такие издержки обращения, которые невыгодны для хозяйства.

Хозяйственное руководство в переходный период, если и не позволяет точно регулировать размеры всех издержек обращения, а ограничивает эти возможности в части издержек — тем не менее дает возможность точно учитывать все составные части, из которых складываются издержки обращения. Этот учет дает возможность определить удельный вес каждой отдельной группы. При том анализе, который мы попытались сделать, каждая группа может быть оценена с точки зрения интересов народного хозяйства. А отсюда вытекает и возможность проведения хозяйственной политики в отношении каждого элемента издержек обращения в сторону борьбы за уменьшение его или в сторону целесообразного увеличения. Мы еще раз

должны повторить, что здесь недопустимо огульное снижение издержек без тщательного анализа их. С удовлетворением мы должны констатировать, что в последних директивах Госплана по составлению пятилетнего хозяйственного плана в разделе об издержках обращения и их намечаемой эволюции произведена дифференциация издержек по группам и звеньям торговли и установлена необходимость частичного повышения их за счет улучшения обслуживания потребителей. На основе нашей оценки издержек мы можем сказать, что повышение издержек пойдет, главным образом, по линии розничной торговли с одновременным сокращением их в оптовой, где легче провести ряд плановых упрощений в продвижении товара, механизировать и удешевить ряд работ.

Отмеченная нами возможность учета издержек в хозяйстве переходного периода, даже в начальной стадии его, облегчает не только борьбу за оздоровление издержек, но является значительным орудием в деле установления цен на товары. Регулируя общую сумму торговых и накладных расходов, планирующие организации могут исчислить тот средний процент издержек обращения, который ложится на единицу товара в различных звеньях товаропроводящей сети. А это дает возможность установить среднее отношение в ценах между оптовой и розничной торговлей, служит материалом для определения цен на ряд товаров во всех ступенях их прохождения от производства до потребления. Изучение издержек обращения и анализ их поэтому в переходный период имеет сугубо практическое значение в борьбе за регулирование рынка, за установление приемлемых цен.

И мы при анализе вопроса о ценообразовании должны будем не раз возвращаться к вопросу об издержках обращения.

ЛИТЕРАТУРА.

К. Маркс.—Капитал, т. II, гл. VI.
Ю. Гирш.—Экономика торговли. § 23.
Ц. Крон.—Об издержках обращения. «Вопросы торговли» № 4
А. Фишгендлер.—К динамике издержек обращения и цен в СССР. «Социалист. хозяйство» за 1928 г., книга IV.
А. Фишгендлер.—К теории методологии изучения издержек обращения. «Вопросы торговли» № 5.
С. Чэз.—Трагедия расточительства.

ГЛАВА ПЯТАЯ.

РЫНОК И ЦЕНЫ ТОВАРОВ.

§ 1. КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК И ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ЦЕН.

Рынок, как и все экономические категории капитализма, имеет исторический характер. В древности, когда хозяйство велось на основе рабского труда и в большей части носило натуральный характер, — элементы рынка были налицо. Но рынок этого времени столько не похож на рынок двадцатого столетия, сколько лук дикаря — на современную шестнадцатидюймовую пушку.

Но что такое рынок? Какова структура современного рынка? Вот основные вопросы, требующие разрешения от экономической науки.

Мы так привыкли в обыденной жизни употреблять слово «рынок», понимая под таковым узко определенное место совершения

торговли, что это ходячее понятие перенесли и в теоретическую экономию. Наиболее распространенными теоретическими формулировками буржуазной экономии понятия рынка являются: 1) рынок, как совокупность пунктов сбыта и 2) рынок, как совокупность спроса и предложения. Первая в основу определения рынка кладет понятие географического, пространственного порядка, вторая — материально-количественного. Не трудно заметить, что как та, так и другая формулировка совершенно игнорируют социальную форму вещных отношений товарно-денежного хозяйства, — ограничиваясь констатированием лишь фактов, как они проявляются на поверхности явлений.

Наиболее полную и близкую к истине формулировку понятия рынка дает проф. Лященко, который говорит:

«С точки зрения научной теоретической экономики, мы должны понимать под рынком .... определенного рода социально-экономические отношения, складывающиеся между людьми в процессе обмена ими хозяйственных благ» [1]).

Но характерен ли обмен хозяйственными благами для современного рынка и всякий ли обмен хозяйственными благами предполагает рынок? Всем нам известно, что рынок присущ не всякой общественной формации, хотя ни одна общественная формация не может существовать без воспроизводства и распределения хозяйственных благ.

Научно установлено, что обмен хозяйственными благами зарождается раньше, чем появляется рынок, значит, не вообще обмен хозяйственными благами характеризует наличие рынка, а лишь такими хозяйственными благами, которые принимают определенную социальную форму (стоимостную форму), т. е. товарами. Но если только ограничиться моментом реализации стоимости, то будет неясно отличие рынка простого товарного хозяйства от современного рынка, где не столько играет роль момент реализации стоимости, сколько — реализация прибавочной стоимости. Данное определение не только подчеркивает особенности современного рынка, но и указывает на связь такового с господствующей формой общественного производства. Так в эпоху господства цехового ремесла (средневековье) с ее строгой регламентацией производства и сбыта, рынок носил еще ярко выраженный характер связи между товаропроизводителями через реализацию продукта их труда. Здесь не было еще фетишизации рынка и преклонения перед товарами. Не то мы имеем в период расцвета товарно-денежного хозяйства, когда в деревне натуральные повинности заменяются денежными и земледельцы вынуждены установить тесную связь с рынком, а ремесло подпадает под власть торгового капитала. Интенсификация товарного хозяйства, дальнейшее разделение общественного труда и вытекающее отсюда расширение рынка создают целую катастрофу в структуре рынка и в понятиях о таковом. Эпоха меркантилизма характерна тем, что рынок фетишизируется людьми, — в рынке видят самостоятельный субъект, независимый от производства; от рынка ждут благополучия целые страны и лишь в торговле видят источник создания богатств. Но если эпоха торгового капитала заложила начала фетишизации рынка, то свое завершение фетишизация получила в эпоху классического капитализма с ее свободной конкуренцией и превращением рабочей силы в товар. Именно здесь, где господствующей формой производства являются товары, где общественное разделение труда достигло грандиозных размеров, где рабочая сила отделена от средств производства и превращена в товар — доминирующей формой установления производственных отношений являются рыночные отношения. Как было уже выяснено в первой

[1]) П. Лященко. Экономика торговли, стр. 21.

главе, товарно-капиталистическое хозяйство характеризуется так, что—производство и обращение товаров, представляя единство в процессе воспроизводства общественного капитала — формально являются разъединенными, самостоятельными. Но эта формальная самостоятельность процесса обращения нисколько не уменьшает внутренней зависимости обоих фаз воспроизводства. Напротив «процесс производства основывается всецело на обращении, а обращение представляет лишь момент, переходную фазу производства, лишь реализация продукта, произведенного, как товар и возмещение элементов его производства, производимых как товары» [1]).

Говоря о рынке, мы понимаем под ним не известный материальный институт торговли (совокупность расположенных в определенном месте торговых предприятий определенного типа) и не совокупность условий купли-продажи определенного товара или группы товаров, а общеэкономическую категорию, в соответствии с тем, как понятие рынка трактуется в теоретической экономии. Рынок, следовательно, мы рассматриваем как сферу обращения товаров, как общую совокупность условий и содержания огромного количества переплетающихся между собой актов купли-продажи, в целях реализации прибавочной стоимости.

В условиях товарного хозяйства, товарно-капиталистического в особенности, основные процессы общественного разделения труда, воспроизводства, перемещения средств производства совершаются через сферу обращения — через р ы н о к. На рынке, при реализации продукции, выявляется, насколько прибыльна для предпринимателя избранная им сфера приложения капитала. В результате происходит перемещение капиталов и рабочей силы из менее прибыльных отраслей производства в более прибыльные, из одних районов в другие. Рынок, таким образом, является всеобъемлющей областью хозяйственных связей капиталистического общества [2]).

Рынок действует на распределение производительных сил капиталистического общества силою стихийного закона, никем не устанавливаемого, никем не контролируемого [3]). Организуя производство, закупая товары, капиталист не может предвидеть условий реализации своей продукции. Когда рынок опрокидывает его расчеты, он пытается их изменить. Но следующее потрясение на рынке, вызванное неорганизованностью капиталистического воспроизводства, вновь нарушает намеченные пропорции. Рынок действует на предпринимателя помимо его сознательной воли и намерений. Периодические кризисы перепроизводства и ожесточенная борьба за рынки, как следствие постоянного противоречия между общественным характером производства и индивидуальным характером присвоения, вызвали необходимость изучения рыночной конъюнктуры, в целях всесторонней информации о положении рынка и возможного предвидения его изменений [4]).

Акт купли-продажи является элементарнейшей составной частью рынка. Так же, как физические тела могут быть разлагаемы на химические элементы, все рыночные явления можно рассматривать, как совокупность актов купли-продажи. Акт купли-продажи есть элемен-

---

[1]) Маркс. Капитал т. III, стр. 304.

[2]) Мы отвлекаемся здесь от элементов натурально-хозяйственных связей, не т и п и ч н ы х для данной исторической формации. Но даже натурально-хозяйственные связи в условиях капитализма, как правило, определяются условиями и пропорциями, устанавливаемыми в порядке рыночного обмена.

[3]) Об известном весьма относительном ограничении, создаваемом монопольными объединениями см. ниже.

[4]) Вопросы анархии капиталистического рынка более подробно освещены в VII главе.

тарнейшее хозяйственное отношение, возникающее на рынке. Но в акте купли-продажи выступают товаропроизводители, происходит сравнение, обмен товаров. Обмениваться товары могут лишь тогда, когда они выражены в некотором общем измерении. Это измерение дано в виде всеобщего эквивалента — денег, а выражение товара в определенном количестве денежных единиц известно под названием цены.

В цене предприниматель находит, таким образом, конечное выражение результатов работы предприятий. Не удивительно, что усилия экономистов-исследователей капиталистического строя были прежде всего направлены к исследованию цен. Нетрудно заметить, что исследование цен нельзя строить на случайных сведениях о ценах. Обычно на рынке наблюдаются так называемые средние цены, наиболее частые, или наиболее типичные. Кроме наблюдения цен на отдельные товары, вводится также исчисление динамики общего уровня цен, главным образом, как показателя покупательной силы денег и изменений общего жизненного уровня. В соответствии с ограниченным кругозором капиталиста, буржуазные экономисты часто находят, что средняя цена объясняется спросом и предложением, или издержками производства, или полезностью товара и т. д. В нашу задачу не входит исследование этих теорий. Ограничимся лишь указанием, что эти теории либо совершенно не отвечают на вопрос о природе цены, либо отвечают на него ошибочно. Теория спроса и предложения не видит, что спрос и предложение в значительной степени определяются ценой же. Объяснение среднего уровня цены издержками производства ничего не объясняет, так как и издержки производства слагаются из сырья, материалов производства и машин, имеющих определенные цены. Теория предельной полезности страдает, в основном, примерно, тем же недостатком, что и теория спроса и предложения, так как цена товара определенным образом влияет и на так называемую предельную полезность.

В нашем исследовании проблемы цен в торговле мы исходим из теории трудовой стоимости, выдвинутой классиками и развитой Марксом. В простом товарном хозяйстве цены колеблются вокруг некоторой средней цены, являющейся денежным выражением количества общественно-необходимого труда, необходимого для выработки данного товара. Путем перехода от одного производства к другому, стихийного сокращения или расширения производства,—отклонения цены от трудовой стоимости постоянно выравниваются, в то же время постоянно вновь возникая вследствие неорганизованности товарного производства. В условиях капиталистического строя это положение меняется, модифицируется применительно к общим условиям производства и распределения. Капиталистический способ производства отличается непрерывным выравниванием нормы прибыли, установлением средней нормы прибыли. При образовании в какой-либо отрасли производства (или торговли) большей нормы прибыли капитал приливает в эту отрасль, снижая получаемую капиталистом прибыль до уровня средней нормы прибыли. Если норма прибыли понижается ниже средней, капитал уходит в более прибыльные отрасли и норма прибыли повышается.

Стоимость товаров складывается из затраченного сырья и материалов производства, машин и оборудования (c), стоимости рабочей силы (v) и прибавочной стоимости (m). Но отношения прибавочной стоимости к капиталу $\frac{m}{c+v}$ различны в отраслях с высоким и низким органическим строением капитала; очевидно, что $\frac{m}{c+v}$ будет тем больше, чем ниже органическое строение капитала (меньше отношение c к v) и меньше, чем выше это строение. Поэтому средние цены отдельного товара уже не соответствуют трудовой стоимости; в зависи-

мости от более высокого или низкого органического строения капитала эти цены либо ниже трудовой стоимости, либо выше ее на ту часть, которая переходит от отраслей с низким строением капитала к отраслям с более высоким, вследствие выравнивания нормы прибыли. Средние цены равняются уже по так называемым ценам производства, т. е. издержки производства плюс средняя норма прибыли Средний же уровень цен всей товарной массы определяется законом трудовой стоимости, т. е. суммой общественно-необходимых трудовых затрат, овеществленных в этой товарной массе.

Конкретное изучение рынка обнаруживает ряд других отклонений цен от стоимости. Марке следующим образом определяет условия «приблизительного» соответствия цен и стоимостей. «Для того, чтобы цены, по которым взаимно обмениваются товары, отвечали приблизительно их стоимостям, требуется лишь, чтобы: 1) обмен различных товаров перестал быть случайным или единичным явлением; 2) чтобы поскольку мы рассматриваем непосредственный обмен товаров, товары эти производились с той и другой стороны в относительных количествах, приблизительно соответствующих взаимной потребности в них, что устанавливается взаимным опытом, получаемым при сбыте, и, таким образом, с течением времени развивается, как результат самого обмена и 3) поскольку дело идет о продаже, чтобы никакая естественная или искусственная монополия не давала возможности сторонам, совершающим сделку, продавать выше стоимости и не вынуждала уступать ниже ее. Под случайной монополией мы разумеем монополию, создающуюся для покупателя или продавца благодаря случайному состоянию спроса и предложения» [1]). Что касается первого условия, то оно в капиталистическом хозяйстве, несомненно, имеется налицо. Обмен различных товаров давно перестал быть «случайным» или «единичным» явлением, а превратился, как показано выше, во всеобъемлющую форму хозяйственных связей. Производство товаров в необходимых пропорциях, если «устанавливается взаимным опытом, получаемым при сбыте», то все же часто самым решительным образом нарушается вследствие неорганизованности капиталистического производства, при одновременном колоссальном развитии производственного аппарата (повышение органического строения капитала). Эти нарушения систематически вызывают довольно значительные отклонения цен от стоимостей. Но наибольшие отклонения цен от стоимостей вызывает отсутствие третьего из выдвинутых Марксом условий, т. е. наличие ряда естественных, искусственных и случайных монополий.

Наиболее общей естественной монополией, вызывающей указанное Марксом отклонение цен от стоимости (отвлекаясь от отклонения из-за уравнения нормы прибыли) является монополия землевладения. Плата за пользование землей, взимаемая землевладельцами в виде абсолютной и дифференциальной ренты, входит в цену товара, вызывая определенные отклонения цен от трудовой стоимости. В абсолютные размеры капиталов, пропорционально коим распределяется прибавочная стоимость в соответствии с установившейся средней нормой прибыли, входит также и цена земли. Но так как земля не является продуктом труда, а цена земли, если отвлечься от стоимости построек, улучшений почвы и т. п., зависит исключительно от того, что земля составляет монопольную собственность землевладельцев, являясь ничем иным, как капитализированной земельной рентой, ее нельзя, следовательно, включать в элементы «с» стоимости товара (овеществленный труд). Таким образом, рента является ничем иным, как чистым вычетом из «m» в пользу монополии землевладения. На отклонение цен от стоимостей определенным образом влияют также монополии на недра, двигательную силу воды и т. д.

[1]) Маркс. Капитал, т. III. стр. 156.

Наиболее типичным видом отклонений цен от стоимостей в течение последних десятилетий являются отклонения, проистекающие из развития промышленных и торговых монополий [1]). Капиталистические монополии, объединяя значительную часть соответствующих отраслей промышленности и сбыта продуктов сельского хозяйства, получают возможность активного воздействия на рынок. Эпоха монополистического капитализма характеризуется обострением конкуренции на внешнем рынке, при некотором ее смягчении на внутреннем. Промышленные тресты и картели обыкновенно используют монопольное или преобладающее положение на внутреннем рынке в целях повышения цен на внутреннем рынке, создавая себе дополнительные резервы для борьбы с иностранными конкурентами на мировом рынке. Этим вызываются значительные отклонения цен от стоимостей в сторону повышения. В период борьбы монополий за преобладание на внутреннем рынке картели и тресты побивают конкурентов путем организованного снижения цен; в таких случаях цены нередко отклоняются от стоимости в сторону понижения. Но основной тенденцией монополистического капитализма является тенденция к повышению цен [2]) (на внутреннем рынке). Капиталистические монополии в области сбыта сельскохозяйственных продуктов (напр. американские хлебозаготовительные организации) влияют на понижение цен, подчиняя себе мелкого производителя и постепенно фактически лишая его хозяйственной самостоятельности.

Но возможности капиталистической монополии в области организованной политики цен далеко не безграничны. Во-первых, эти возможности ограничены наличием во всех почти монополизуемых отраслях так называемых аутсайдеров, т. е. предприятий, которые не входят в монопольные объединения. При повышении нормы прибыли сверх устанавливаемой опытом определенной разницы между картелированным и некартелированным производством, последнее может расшириться настолько, чтобы представить угрозу преобладанию монопольного объединения на рынке. Во-вторых, возможности монополий ограничены также отраслями, поставляющими им элементы постоянного капитала (сырье, машины, оборудование, топливо и т. д.), или отраслями, коим они сбывают элементы постоянного капитала. Повышение цен вызывает параллельное повышение со стороны первых и организованную борьбу с этим повышением со стороны вторых. Наконец, возможности монополий ограничены емкостью рынка, платежеспособным спросом, так как чрезмерное повышение цен грозит сокращением сбыта. Все эти обстоятельства приводят к тому, что монопольная цена, значительно отклоняясь от стоимости, все же не может отвлечься от последней, как от регулятора капиталистического рынка. Закон стоимости, несколько ограниченный наличием монопольных организаций, все же продолжает оставаться регулятором движения цен.

Что же касается так называемой случайной монополии, то в ее возникновении уже заложено начало ее ликвидации. Случайная монополия, возникшая на основе «случайных отношений спроса и предложения» (Маркс) ликвидируется, как только обнаружится, что сделки на этом участке дают норму прибыли выше средней. Но это неизбежно случится лишь в том случае, если эта случайная монополия является действительно случайной, т. е. не закреплена монопольной организацией внутреннего рынка. В противном случае монополисты могут попытаться превратить временные условия так называемой случайной

---

[1]) Подробнее о монопольных ценах см. главу VIII.

[2]) Это не исключает того, что противоположные тенденции, вытекающие из повышения производительности труда, могут победить и привести к понижению общего уровня цен.

монополии в условия постоянные, и, как мы видели, в части внутреннего рынка, немало в этой области достигнуть.

Следует, наконец, учесть то огромное влияние на цены, которое оказывает капиталистическое государство. Система косвенных налогов, пошлин, поощрения экспорта,—все это определенным образом влияет на отклонение цен от стоимостей, причем это отклонение чаще всего служит орудием перераспределения дохода рабочих и мелкой буржуазии в пользу капиталистов, в частности путем установления косвенных налогов преимущественно на предметы широкого потребления.

Таким образом, общественно-необходимый труд, овеществленный в стоимости, являясь общим регулятором движения цен, недостаточен для изучения конкретной динамики цен. Последние, как правило, отклоняются от стоимости под влиянием диспропорциональности в развитии различных отраслей промышленности и диспропорций в развитии производства и потребления, под влиянием различных естественных, искусственных и случайных монополий, государственной политики налогов и поощрения национальной промышленности.

§ 2. ОБРАЩЕНИЕ ТОРГОВОГО КАПИТАЛА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

Выше мы уже отмечали, что цены отклоняются от стоимости вследствие образования средней нормы прибыли. Последняя распространяется и на капитал, непосредственно не занятый в производстве, но участвующий в общем кругообороте всего общественного капитала, т. е. на торговый и банковский капитал.

Общая формула денежно-торгового капитала, в чистом его виде Д — Д[1] «Уплата денег, прием их, сведение балансов, ведение текущих счетов, хранение денег и прочие действия, совершаемые отдельно от актов, требующих этих технических операций, делают капитал авансированный на эти функции, денежно-торговым капиталом»; [1]). Денежно-торговый капитал, следовательно, не участвует в созидании стоимости, а лишь в совершении метаморфозы товара в рыночном обороте; прибыль получаемая денежно-торговым капиталом, является, следовательно, вычетом из стоимости товаров. Но следует отличать торговый капитал от капитала, приносящего проценты. Наличие капитала, приносящего проценты, не связано с выполнением предприятием владельца его каких-либо необходимых функций кругооборота капитала. Норма прибыли превращается здесь в процент, движение которого, если и ограничено пределами средней нормы прибыли, то в общем значительно отклоняется от движения последней [2]).

Товарно-торговый капитал, как мы установили в главе третьей, образуется вследствие присвоения функций товарного капитала «особой породой капиталистов» — капиталистами-торговцами. Присвоение этой функции, указанной «породой капиталистов» объясняется разделением труда и авансированием ими денежного капитала промышленникам поскольку торговец оплачивает стоимость товара до окончательной его реализации. Периоды оборота торгового капитала совершаются быстрее, чем период промышленного производства. Капиталист-торговец получает, таким образом, возможность реализовать товар при меньшем капитале, чем это потребовалось бы промышленнику. С развитием капитализма развивается массовое производство и специализация промышленности. Вот почему даже промышленные монополии обыкновенно предпочитают подчинять себе торговца, но

---

[1]) Капитал, том III, ч. I, стр. 301.

[2]) Подробное рассмотрение капитала, приносящего проценты (капитал-товар) не входит в задачу курса. См. об этом подробнее в отделе пятом III тома «Капитала».

не заменять его, тем более, что торговый капитал специализируется в своей области, что уменьшает затраты при реализации товаров. Но факт более быстрой оборачиваемости торгового капитала влияет и на образование цен. Норма прибыли, устанавливаемая на рынке, в одинаковой мере распространяется как на промышленный капитал, так и на капитал торговый. Чем быстрее оборот торгового капитала, тем меньше его абсолютная величина, а вместе с тем и меньше абсолютная величина торговой прибыли. С ускорением оборота, следовательно, на равноценную товарную массу, а иногда и на товарную массу большей ценности, приходится меньше торговой прибыли. А так как прибыль торговца входит в цену товара, то уменьшение торговой прибыли на единицу товара влияет на динамику товарных цен в сторону снижения.

Сказанное необходимо пояснить примером. Предположим, что функция товарного обращения совершается не торговым капиталистом, а промышленником. Предположим далее, что товарный оборот промышленника составляет 30 000 рублей в год, при среднем обороте два раза в год и норме прибыли в 12%. Сумма необходимого капитала составит тогда 15 000 рублей, масса прибыли 1 800 руб., или 6 коп. на рубль товара. Если функция товарного обращения переходит к торговому капиталу (мы допускаем, что она переходит целиком, хотя фактически в закупке сырья и материалов производства и в некоторых стадиях реализации промышленник всегда выполняет и функции товарного обращения), то оборачиваемость ускорится. Предположим, что она дойдет до трех раз в год. Тогда количество необходимого капитала составит 10 000 рублей, масса прибыли 1 200 р. и торговая прибыль на рубль товара 4 коп. С развитием товарности, и, как указывает Маркс, быстроты возобновления процесса производства и быстроты потребления, с развитием, наконец, техники торговли и путей сообщения, оборот торгового капитала ускоряется. Если на следующей стадии капиталист-торговец доведет оборачиваемость товаров до 5 раз в год, то необходимый капитал составит уже 6 000 р. Сумма торговой прибыли составит 720 р. или 2,4 коп. на рубль товара. Исследование процессов, схематически изображенных в приведенных вычислениях, и послужило, в частности основанием для известного вывода Маркса, что «число оборотов купеческого капитала в различных отраслях торговли оказывает прямое влияние на торговые цены товаров», причем «высота торговой накидки на цену... стоит в обратном отношении к числу оборотов или к быстроте оборота купеческих капиталов в различных отраслях торговли» [1]).

Издержки обращения, как показано в главе четвертой, являются производительными лишь постольку, поскольку они являются необходимыми издержками хранения или транспортирования товара или связаны с продолжением процесса производства в сфере обращения (в предприятиях торговцев). Издержки обращения, связанные с рыночным метаморфозом товара (Д—Т—Д) не создают стоимости и составляют, как правило faux frais капитализма, вызываемые неорганизованностью процесса капиталистического воспроизводства. Часть прибавочной стоимости, переходящая в таком порядке к торговым капиталистам путем выравнивания нормы прибыли и распределения ее пропорционально затраченному капиталу, составляет, следовательно, чистый вычет из стоимости товаров.

Таким образом, распадение капитала на предпринимательский и капитал, приносящий проценты, а первого на промышленный и торговый капитал, в значительной степени модифицирует установленные нами в § 1-м настоящей главы отклонения цен от стоимости под влиянием образования средней нормы прибыли. Значительная часть «m» переходит в торговую прибыль. Кроме того, в производство вливается

[1]) Маркс. Капитал, т. III, стр. 295.

ссудный капитал (капитал, приносящий проценты), который вследствие того, что процент, как правило, ниже нормы прибыли, дает дополнительную прибыль предпринимателю, что, несомненно, отражается также и на процессе ценообразования. Заемные средства вливаются также и в торговлю. Так как капиталисты руководствуются средней нормой прибыли в отношении к собственному капиталу то, чем меньше удельный вес собственного капитала капиталиста в обороте, чем больше он получает возможностей снижения цен в конкурентной борьбе (как уже отмечено нами процент на ссудный капитал, как правило, ниже средней нормы прибыли). Однако, как нами показано уже в главе о торговом капитале, развертывание оборота за счет чрезмерного привлечения заемных средств грозит серьезнейшими осложнениями и может угрожать устойчивости торгового предприятия.

Ускорение оборота торгового капитала привело в приведенном нами примере к снижению торговой прибыли на единицу товара, а отсюда — к снижению цен. Но это бывает при условии, что средняя норма прибыли уже успела распространиться и на предприятие данного торговца. До того же, как другие капиталисты не успели применить такого же ускоренного темпа оборота, взятый нами торговец может получит норму прибыли выше средней. Также как улучшение техники производства создает на первых порах сверхприбыль для предпринимателей, впервые применивших новые технические усовершенствования, также и ускорение оборота создает для отдельных торговых капиталистов, успешно применивших методы ускорения оборота ранее своих конкурентов, возможность получать прибыль по общей средней оборачиваемости капитала, т.е. в размере, превышающем среднюю норму прибыли. «Число оборотов капитала А, действующего в той же самой отрасли как и В, может быть больше или меньше среднего числа оборотов. В этом случае, число оборотов других капиталов будет соответственно меньше или больше. Оборот всей массы купеческого капитала, вложенной в эту отрасль, от этого нисколько не изменяется. Но это имеет решающее значение для отдельного купца или мелкого торговца. В этом случае он получает добавочную прибыль совершенно так же, как получают добавочную прибыль промышленные капиталисты, когда они производят в условиях более благоприятных, чем средние»[1]). Оборот всей массы купеческого капитала от этого нисколько не изменяется. Следовательно, ускорение оборота купеческого капитала в целом способствует понижению нормы торговой прибыли, несмотря на то, что отдельные капиталисты в процессе этого снижения получают прибыль по норме, выше средней. Наоборот, именно потому, что силой конкуренции торговец вынуждается к ускорению своего оборота, распространение этого ускорения на других торговцев способствует понижению средней нормы прибыли.

Тенденция к уменьшению торговых накидок заложена также и в общем развитии капиталистической техники. Постройка крупных универсальных магазинов, стандартизация товара, механизация ряда технических операций в торговле, улучшение путей сообщения,—все это должно способствовать уменьшению торговой накидки и, следовательно, приводит к понижению цен. Но тенденции уменьшения торговых накидок противостоит в течение последних десятилетий другое более мощное устремление — усиление монопольных объединений, с одной стороны, более быстрый темп снижения издержек производства, чем издержек обращения — с другой. С развитием монопольных промышленных объединений роль самостоятельного торгового капитала сокращается. Оптовая торговля в значительной части поглощается промышленными монополиями и все больше подчиняется этим монополиям розничник. Однако монополия подчиняет себе торговый капитал отнюдь не в целях снижения цен. Получая путем подчинения

[1]) Маркс. Капитал. т. III. стр. 298.

и поглощения торгового капитала дополнительную прибыль на внутреннем рынке, монополисты получают больше возможностей для завоевания внешних рынков. Такая политика монополистов, с одной стороны, и более быстрый темп сокращения издержек производства— с другой, — вызывают увеличение удельного веса торговых накидок в цене товара. Увеличение удельного веса торговых накидок вызывается также денатурализацией издержек обращения и улучшением обслуживания потребителя.

Сказанное о действительной динамике торговых накидок очень наглядно иллюстрируется следующей таблицей [1]):

Годы	Доля производителя в цене товаров	Доля торговой накидки (включая расх. на трансп.)
	в %% к розничн. цене товара:	
1850	80,2	19,8
1860	75,1	24,9
1870	72,0	28.0
1880	67,2	32,8
1890	63.3	36,7
1900	59,9	40,1
1910	53,5	46.5
1920	49,6	50,4

Мы имеем, таким образом, неуклонное повышение доли торговых накидок, за 70 лет — в 2½ раза. Высокие размеры торговых накидок в современной капиталистической торговле подтверждаются и рядом других данных [2]).

Опровергают ли эти данные приведенные нами теоретические положения о влиянии ускорения оборота и повышения торговой техники на сокращение торговых накидок? Ни в какой мере. Элементы торговых накидок, зависящие от развития торговой техники, с введением технических усовершенствований безусловно сокращаются. Равным образом в сторону сокращения торговой накидки действует и ускорение оборота. А происходящее повышение торговых накидок (в отношении к цене товара, а иногда и абсолютно) объясняется тем, что тенденции снижения торговых накидок противостоит повышение цен монополистами, более быстрый темп повышения производительности труда в промышленности, денатурализация издержек обращения и качественное улучшение обслуживания потребителя, а главное относительным ростом издержек обращения [3]). Этим объясняется перестройка торговых накидок, уже отмеченная в главе об издержках обращения, в сторону повышения удельного веса расходов на доставку товаров потребителю, рекламу и т. п.

Торговый капитал проводит товар от производителя к потребителю через ряд так называемых «торговых звеньев». В зависимости от этого различаются цены производителей—оптовые цены (иногда с подразделением на крупно-оптовые и мелко-оптовые), розничные цены. Динамика «звеньевых» цен обнаруживает значительную разницу в темпах их колебаний. Различный темп колебания рыночных цен обнаруживается также в зависимости от товара. Нередко торговец перекладывает издержки обращения с одних товаров на другие, в целях привлечения покупателя. Кроме того, как подтверждает Клерк, цены на сырье, предметы личного потребления и оборудования отличаются различной степенью устойчивости.

---

[1]) С. Чэз. Трагедия расточительства, стр. 112.

[2]) См. на эту тему данные Ю. Гирша, статью Дволайцкого в 1-м номере «Вопросы торговли», книгу С. Чэза и др.

[3]) Подробнее об этом см. в главе IV настоящей работы.

В погоне за прибылью — единственным стимулом капиталистического производства — капитализм создал мощный аппарат выравнивания цен. Через биржи, систему срочных сделок, сделок по телеграфу и т. д. капиталист обыкновенно не упускает сколько-нибудь серьезных возможностей получения дополнительной прибыли путем продажи товара по более высоким ценам. Обособление операции Т—Д, наличие денежного капитала, развитая система всякого рода условных и спекулятивных сделок, — все это чрезмерно развивает фиктивный спрос. Непомерно раздутый спрос, приводится в нормальное состояние посредством периодических кризисов. Но процессы выравнивания цен, создания, так называемой, единой цены и форсирования спроса, существенно отличны не только по различным товарам, но и в различных торговых звеньях. Маркс указывает, что кризисы «сначала обнаруживаются и разражаются не в розничной торговле, которая имеет дело с непосредственным потреблением, а в сферах оптовой торговли и банков». Это объясняется тем, что опт в несравненно большей мере оторван от потребительского спроса, чем розница. Оптовая торговля в большей мере подвержена влиянию разного рода спекулятивных операций. Поэтому оптовые цены меньше различаются в пространстве (образовывается через биржи более или менее единая цена), но больше колеблются во времени. В розничной торговле цены часто варьируются в зависимости от покупателя, района и т. д., так как товары, поступившие в розничную торговлю, менее подвижны, менее подвижен и покупатель. В оптовой же торговле огромные массы товаров проходят через ряд покупателей и продавцов, оставаясь на одном и том же складе.

Клерк следующим образом характеризует различные колебания цен производителей, оптовых и розничных цен. «Колебания оптовых цен, т. е. цен, по которым оптовики покупают и продают сбываемые ими товары, обыкновенно происходят чаще колебаний розничных цен, или цен, наблюдаемых на рынках производителей (фермеров и промышленников). Главная причина этого явления заключается в том, что сведения, отражающие динамику спроса и предложения, прежде всего поступают на оптовый рынок. Помимо того, поскольку покупатели и продавцы здесь одинаково искушены в предугадывании изменений рыночных конъюнктур и совершают свои операции в крупном масштабе, они получают информацию в одно и то же время и поэтому цена непрерывно стремится к уровню цен, отвечающему этим сведениям. Меньшим колебаниям, чем оптовые цены, подвержены цены рынка производителей промышленных товаров и сельскохозяйственных товаров производительного потребления. Более устойчивы цены на сельскохозяйственные продукты личного потребления, так как сделки ими производятся в мелком масштабе. Наконец, наименьшим колебаниям подвергаются розничные цены, т. е. цены, которые платит конечный потребитель[1]).

Как видно, речь здесь идет о колебаниях во времени. В другом месте, характеризуя расхождения цен в рыночных предприятиях и районах (география цен), Клерк указывает даже, что «не может существовать единой розничной цены на товары личного потребления и орудия производства». Можно, конечно, на основе анализа конкретного материала, подвергнуть сомнению или исправить некоторые из изложенных Клерком положений о различной подверженности колебаниям перечисленных им видов цен. Но совершенно бесспорно, что колебания разнятся весьма значительно, причем, несомненно, в опте в более значительной мере, чем в рознице. А оптовая торговля, являясь гораздо более непроизводительной, чем розничная (издержка оптовой торговли почти целиком faux frais) и используя через колебания цен

[1]) Ф. Клерк. Принципы торговли, стр. 305.

в гораздо большей мере, чем розничная, так наз. «конъюнктурные» прибыли, увеличивает непроизводительные издержки капиталистического строя [1]).

Таким образом влияние торгового капитала на образование цен сводится к следующим основным моментам. Ускоряя оборот товарного капитала и улучшая технику обращения последнего, торговый капитал влияет на снижение цен. Но в то же время, функции торгового капитала вызывают ряд непроизводительных издержек, являющихся чистым вычетом из создаваемой в производстве прибавочной стоимости. Этот вычет является, однако, неизбежным следствием капиталистического способа производства, устраняемым лишь с устранением капиталистического строя. Тенденции, противоположные тем, которые вызываются ускорением оборота и улучшением торговой техники, заключаются в повышении цен монополии, более быстром снижении издержек производства, денатурализацией издержек обращения и улучшением обслуживания потребителя. В конечном счете эти тенденции побеждают, вызывая систематическое повышение удельного веса торговых накидок в цене товаров.

Наличие торгового капитала и конкурентная борьба торговцев приводит к значительным отклонениям цен от стоимостей и колебаниям конкретных цен. Эти отклонения и колебания вызываются, с одной стороны, участием торгового капитала в распределении прибавочной стоимости, с другой — различным характером колебаний цен по товарам и торговым звеньям и различным характером расхождения цен по предприятиям и районам. Отклонения цен вызываются также и наблюдаемым переложением издержек обращения с одних товаров на другие.

Но законы, выведенные нами в предыдущем параграфе, всеми этими колебаниями отнюдь не отменяются. Стержнем, вокруг которого движутся всякого рода колебания и отклонения, остается трудовая стоимость—общественно необходимый труд, затрачиваемый на производство товара. Когда процессы повышения производительности труда и распределения покупательского спроса приводят к уменьшению общественно необходимого труда, затрачиваемого на производство товара, бледнеют всякого рода конкурентные и вызываемые уравнением нормой прибыли колебания и отклонения. Генеральное движение цен в условиях капиталистического строя объясняется отнюдь не этими отклонениями и колебаниями, а следует за динамикой общественно-необходимого труда. Но это не значит, что изучение конкретных цен со всеми их многообразными вариациями отклонений от трудовой стоимости является малополезным занятием. Это изучение является абсолютно необходимым, по крайней мере, по трем причинам: во-первых, в конкретной динамике цен выявляются особенности и противоречия капиталистического способа производства; во-вторых, только изучение конкретных цен может нас действительно подвести к теоретическому объяснению общей динамики цен; в-третьих, изучение конкретных цен имеет чрезвычайно важное практическое значение в условиях сравнительно отсталой страны, находящейся в окружении более развитых капиталистических стран и вынужденной все более расширять свои хозяйственные связи с этими странами, по линии развития внешней торговли.

---

[1]) За последнее время в оптовой торговле замечается повышение производительных издержек, особенно в торговле сельскохозяйственными товарами (сортировка, облагораживание продукта и т. д.).

§ 3. РЫНОК И ЦЕНЫ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ.

В то время, как в условиях капиталистического хозяйства рынок является всеобъемлющей областью хозяйственных связей и диктует необходимые пропорции воспроизводства, разделения труда и распределения средств производства,—в условиях переходного периода положение существенно меняется. Хозяйственные отношения в отраслях производства, где государственная национализированная промышленность является единственным производителем, продавцом и покупателем (некоторые виды машин, паровозы), возникают уже не в порядке реализации на рынке и в очень незначительной мере зависят от условий рыночного оборота.

Но и по другим товарам роль и значение рыночных отношений уже далеко не те, что в условиях капиталистического рынка. Как мы видели и капиталистическое государство имеет значительное влияние на процессы образования цен (отклонение цен от стоимостей). При диктатуре пролетариата влияние государства на процесс ценообразования в колоссальной степени возрастает. Но если все рассмотренные нами отклонения цен от стоимостей в условиях капитализма все же не устраняют того положения, что закон стоимости является основным стихийным регулятором движения цен, то государственное воздействие на аппарат цен в условиях переходного периода на ряде участков почти уничтожает действие этого регулятора на цены, превращая последние в счетную единицу устанавливаемых в плановом порядке ценностных соотношений продуктов различных отраслей производства.

Если при анализе ценообразования в условиях капиталистического рынка мы могли руководствоваться проверенной опытом и многолетними теоретическими исследованиями теорией трудовой стоимости, то мы этого не можем сделать при анализе рынка и цен в условиях переходного периода. Хотя в марксисткой литературе по вопросам экономики переходного периода мы имеем уже значительное количество работ [1]), с различными теоретическими построениями, тем не менее все эти работы могут быть приняты лишь как предварительная подготовка действительного разрешения этих вопросов.

Основные разногласия по вопросам теории хозяйства переходного периода вращаются вокруг двух проблем: во-первых, можно ли вообще говорить об экономических закономерностях пероходного периода, во-вторых, действуют ли в нашей экономике один или два регулятора (или двуединый регулятор). Что касается первого вопроса, то он прямого отношения к нашей теме об условиях ценообразования не имеет. Отметим лишь, что поскольку переходный период отнюдь еще не характеризуется уже совершившимся переходом из «царства необходимости в царство свободы», говорит об отсутствии экономических закономерностей переходного периода и отсутствии необходимости в осознании этих закономерностей было бы преждевременно. Этим, пожалуй, в известной мере и объясняется, что авторы, посвятившие значительное внимание исследованию переходной экономики (Леонтьев и Хмельницкая), вынуждены были в своих очерках, «начав за упокой, кончить за здравие» [2]). Подробнее мы считаем необходи-

[1]) См. в частности работы: Бухарина «К вопросу о закономерностях переходного периода»; Преображенского «Новая экономика» (2 издание); Леонтьев и Хмельницкая «Очерки экономики переходного периода»; А. Кон «О новой экономике Преображенского», затем статьи на эту тему в «Большевике» и «Плановом хозяйстве».

[2]) Указанные авторы, отметив сначала, что «задача научного исследования переходного хозяйства сводится не к созданию особой теории переходной экономики» и установив, что «задачи исследования переходной

мым остановиться на вопросе о «регуляторах» переходной экономики, и, следовательно, регуляторах движения цен в переходном хозяйстве.

Существуют по этому вопросу, как известно, в основном следующие точки зрения: 1) в экономике хозяйства переходного периода действуют два регулятора—плановое начало, определяемое законом социалистического накопления, и закон стоимости (Преображенский); 2) нет двух регуляторов, а действует в нашем хозяйстве двуединый регулятор (Кон), причем начало этого двуединого регулятора, соответствующее плановому началу Преображенского, видоизменено (введен термин так наз. реконструктивных цен); 3) единственным регулятором переходного хозяйства является закон стоимости (Мендельсон, Смилга и др.). Мы не включаем сюда интересную работу т. Бухарина вследствие ее незаконченности.

Ленин следующим образом характеризует основные черты переходного периода, в интересующем нас аспекте:

«Теоретически не подлежит сомнению, что между капитализмом и социализмом лежит известный переходный период. Он не может не соединять в себе черты или свойства обоих этих укладов общественного хозяйства. Этот переходный период не может не быть периодом борьбы между умирающим капитализмом и рождающимся коммунизмом, или, иными словами, между побежденным, но не уничтоженным капитализмом и родившимся, но совсем еще слабым коммунизмом» [1].

Как совершенно правильно отмечено в приведенной нами цитате, переходный период «не может не соединять в себе черты или свойства обоих укладов общественного хозяйства» — капитализма и социализма. Нам представляется, что этим положением тезис о едином и единственном регуляторе переходного периода не исключается. Если переходный период соединяет в себе черты капитализма и социализма, то, следовательно, он должен обладать в пропорции, определяемой борьбой этих двух укладов, закономерностями, присущими как капитализму, так и социализму. Разумеется, совершенно неправильным было бы представление, что эти закономерности действуют совершенно раздельно на отгороженные каменной стеной участки хозяйства. Поскольку хозяйство переходного периода есть в основном рыночное хозяйство, поскольку через рынок совершаются основные процессы борьбы обоих укладов, указанные закономерности переплетаются и воздействуют друг на друга, друг друга модифицируя, видоизменяя.

Но если в хозяйстве переходного периода действуют двоякого рода закономерности, то в чем содержание этих закономерностей? Как они действуют на различные области хозяйства (и, следовательно, на цены различных товаров и видов торговли) и друг на друга?

Что касается закономерностей капитализма, то мы их рассмотрели в первых двух параграфах настоящей главы (ниже мы рассмотрим, как эти закономерности и отклонения от них модифицируются в условиях переходного периода). Остается, следовательно, рассмотреть закономерности социалистического хозяйства. Но эти закономерности нам необходимо так же проанализировать, как мы это сделали в отношении капиталистического рынка, предварительно без учета всякого

экономики это комбинированная теоретико-описательная работа» (стр. 81), впоследствии, однако, дают свое теоретическое понимание советской экономики. Иллюстрацией является, хотя бы следующая выдержка из их труда (Очерки переходной экономики, стр. 112)». «Если содержание процессов переходного хозяйства с точки зрения смены общественных форм производства сводится к борьбе между товарно-меновой и рационально-натуралистической формами, то с точки зрения носителей этих форм переходное хозяйство является ареной борьбы, между двумя противоположными началами, между рынком и планом».

[1]) Собрание сочинений, т. XVI, стр. 347.

рода конкретных отклонений и модификаций (в чистом виде). Трудность заключается, однако, в том, что мы здесь имеем дело не с наличным хозяйством, а с некоторой моделью, основные принципы которой намечены основоположниками марксизма и самые общие контуры которой вырисовываются в процессе социалистического строительства в СССР.

Маркс в своей работе «К критике Готской программы» следующим образом характеризует принципы организации социалистического производства и распределения:

«Общественный рабочий день представляет сумму индивидуальных рабочих часов; индивидуальное рабочее время отдельного производителя есть доставленная им часть общественого рабочего дня, его доля в нем. Он получает от общества квитанцию в том, что отдал ему столько-то труда (за вычетом труда в пользу общественных фондов) и за эту квитанцию получает из общественных складов средства потребления в количестве, стоящем такого же количества труда. Сколько труда он отдал обществу в одной форме, столько же и получает в другой. Здесь, очевидно, господствует принцип, тождественный с тем, который регулирует товарный обмен, поскольку последний есть обмен равноценностей. Содержание и форма изменились, потому что при изменившихся обстоятельствах никто не может дать ничего, кроме своего труда, а, с другой стороны, ничто не может перейти в собственность индивидуума, кромо индивидуальных средств потребления. Что касается распределения их между отдельными производителями, то здесь господствует тот же принцип, что и при обмене товарных эквивалентов: известное количество труда в одной форме обменивается на равное количество в другой».

Таким образом, по Марксу форма товарного обмена при социализме исключается [1]). Это и понятно, так как в противовес капиталистической общественной формации социализм представляет собой организованное общество с организованным процессом разделения и распределения труда, средств производства и потребления. Но организованное распределение происходит на основе того же принципа, по которому производится стихийный обмен в товарном хозяйстве: «Известное количество труда в одной форме обменивается на равное количество в другой». В другом месте (письмо к Кугельманну от 11/VII 1868 г.) Маркс следующим образом определяет условия разделения труда, общие для всех хозяйственных форм:

«Для соответствующих различным массам потребностей масс продуктов требуются различные и количественно определенные массы общественного совокупного труда. Очевидно, само собой, что эта необходимость разделения общественного труда в определенных пропорциях никоим образом не может быть уничтожена определенной формой общественного производства; изменится может лишь форма ее проявления. Законы природы вообще не могут быть уничтожены. Изменяться, в зависимости от различных исторических условий, может лишь форма, в которой эти законы проявляются».

Таким образом, стихийное регулирование капиталистического производства и распределения законом трудовой стоимости превращается при социализме в организованное производство и распределение по принципу необходимых трудовых затрат. Закон стоимости дефетишизируется, сбрасывает свою оболочку стихийного регулятора и превращается в орудие сознательного регулирования общественного производства.

---

[1]) В противовес Каутскому и всякого рода буржуазным экономистам. Критику воззрений этих экономистов см. в «Очерках переходной экономики» Леонтьева и Хмельницкой, гл. IV.

В условиях переходного периода, следовательно, цены регулируются законом стоимости, с одной стороны, организованным регулированием общественного производства по принципу пропорционального распределения необходимых трудовых затрат, — с другой [1]). Организованные устремления государственного хозяйства ограничиваются стихией рынка, действием стихийного закона стоимости. В результате государственное хозяйство часто вносит коррективы в свою политику цен. Такими коррективами являются, например, повышение цен на технические культуры в 1926 году и повышение цен на хлеб в 1928 году. Но и при установлении цен на продукты государственной промышленности государственные органы вынуждены учитывать влияние закона стоимости на образование этих цен (емкость рынка, цены сырья и продовольствия, цены на продукцию кустарной промышленности и т. п.).

Существенное влияние на образование цен оказывают также и цены мирового рынка. Заготовительные цены на продукты сельского хозяйства, например, не могут подниматься выше уровня мировых цен, потому что государственное хозяйство, если этому не помешают валютные затруднения, выравнивает эти цены путем импорта. Импорт предметов широкого потребления позволяет устанавливать цены на уровне, более низком, чем овеществленные в аналогичных продуктах государственной промышленности трудовые затраты, путем установления так наз. комбинированных цен. Цены мирового рынка диктуют также необходимость снижения цен на промышленные изделия, так как в противном случае, при установлении значительно более высокого уровня внутренних цен на длительный период, неизбежно усиление тенденций к смычке крестьянского хозяйства с капиталистической промышленностью. Существенным образом влияет на уровень наших цен монополия внешней торговли, значительно ослабляя влияние мировых цен на внутренние.

В своем труде «Новая экономика» Е. А. Преображенский наглядно иллюстрирует влияние на процессы образования цен планового начала и закона стоимости, в зависимости от характера производства, распределения связи с мировым хозяйством. С этой целью он дает, примерно, следующую классификацию товаров:

А. Средства производства. 1. Средства производства, в производстве и потреблении которых государственное хозяйство выступает монополистом (ж.-д. транспорт).

2. Средства производства, по которым государственное хозяйство [2]) выступает монопольным потребителем, но не монопольным производителем (текстильное машиностроение).

3. Средства производства, по которым государственное хозяйство выступает монопольным производителем, но не монопольным потребителем (керосин, минеральное топливо, сельскохозяйственные машины и т. п.).

4. Средства производства, по которым государственное хозяйство не располагает ни монополией производства, ни монополией продаж (топоры, кузнечные изделия, веялки и т. п.).

---

[1]) В этом смысле наши построения соответствуют положениям т. Бухарина, к сожалению, не закончившего своей работы по экономике переходного периода.

[2]) В обобществленный сектор хозяйства мы везде, где это специально не оговорено, включаем и кооперацию. Следует, однако, отметить, что в некоторых своих звеньях кооперация, отражая интересы и настроения мелкой буржуазии, представляет менее надежный аппарат воздействия на закон стоимости, чем государственное хозяйство.

5. Технические культуры — с подразделением на монопольно-покупаемые государством и на покупаемые, кроме государственного, и частным хозяйством.

Б. Предметы потребления. 6. Реализуемые национализированной промышленностью, при 1) значительном развитии частной промышленности и 2) незначительном развитии последней.

7. Заготовляемые государственным хозяйством, при большей или меньшей товарности крестьянского хозяйства.

8. Внутри-крестьянский оборот.

Для более детального ознакомления с условиями ценообразования по перечисленным группам товаров отсылаем к автору, приведенной классификации. Отметим лишь наиболее общие выводы и положения. Перечисленные группы товаров расположены по признаку возрастающего влияния закона стоимости на процессы ценообразования. Наименьшим является влияние закона стоимости на образование цен по группе товаров, где государство выступает монопольным покупателем и продавцом, наименьшим в области внутри-крестьянского оборота. Влияние закона стоимости меньше в отраслях, где государственная промышленность выступает монопольным покупателем или продавцом, чем в отраслях, где она в качестве таковых не выступает, причем действие закона стоимости уменьшается по мере того, как возрастает удельный вес государственного хозяйства. Возможности государственного воздействия на сельскохозяйственные заготовки не монопольного характера возрастает по мере увеличения товарности соответствующих отраслей сельского хозяйства.

Рассмотрим теперь, как отражаются на движении цен описанные нами в первой половине настоящей главы отклонения цен от стоимостей под влиянием уравнения нормы прибыли, монополий, государственной политики налогов и пошлин, обращения торгового капитала.

В условиях переходного периода, когда в области руководства национализированной промышленностью пролетариат преследует цели правильной организации общественного воспроизводства и когда получение прибыли перестает быть основным двигателем развития крупной промышленности, закон средней нормы прибыли в применении к государственному и кооперативному хозяйству отпадает. Если отрасли промышленности, развитие которых необходимо в общехозяйственных интересах, являются убыточными, то они субсидируются государством. Правда, подобное субсидирование применяется иногда и капиталистическими государствами, но там оно носит случайный характер и преследует другие цели.

Сказанное о норме прибыли национализированной промышленности не распространяется, разумеется, на частнокапиталистическую промышленность. Однако, поскольку свободное передвижение частного капитала в условиях СССР чрезвычайно затруднено, свойственное капиталистическому хозяйству образование средней нормы прибыли встречает значительные препятствия. Таким образом, для хозяйства переходного периода можно говорить об образовании средней нормы прибыли лишь в крайне ограниченном виде (в отношении частного капиталистического хозяйства).

Отсутствие средней нормы прибыли распространяется и на торговую прибыль. Прибыль государственных и кооперативных торговых предприятий определяется не средней нормой прибыли, а интересами государственной целесообразности [1]). Влияние торгового капитала

[1]) О торговой прибыли см. в специальной главе.

(в условном понимании этой категории) на образование цены, и отличие от торговли капиталистической, сводится к тому, что торговля переходного периода создает дополнительные возможности уменьшения издержек обращения. Как уже отмечено в главе об издержках обращения, отпадает ряд расходов, не нужных в условиях государственной монополии промышленности. Кроме того, создается возможность выпрямления путей товаропродвижения, сокращения издержек хранения и транспорта. Привлечение заемных средств и улучшение торговой техники в государственной и кооперативной торговле влияет на образование накидок в государственной и кооперативной торговле не в порядке стихийных законов конкуренции, а в порядке планового расчета и предвидения. Равным образом изменяется характер колебания цен в государственной и кооперативной торговле по звеньям и товарам: все больше усиливается значение единых устанавливаемых государством цен и накидок, причем динамика цен частной торговли, в общем более высоких, чем цены государственной и кооперативной торговли, обнаруживает известную зависимость от последних.

Совершенно меняется влияние монополий на процесс ценообразования. Что касается естественных монополий (землевладение, частная собственность на недра и естественные источники энергии), то они с национализацией земли и недр отпадают, за исключением дифференциальной ренты. Последняя продолжает оказывать известное влияние на цены, поскольку доходы земледелия различны в зависимости от расстояний и плодородия. Монополия промышленности по сравнению с капиталистическими колоссально возрастает, возрастет и ее влияние на процессы ценообразования. Причем это влияние, как показано выше, уже часто не ограничивается законом трудовой стоимости. Количество переходит в качество: накопление ограничений закона трудовой стоимости, через развитие монополистического капитализма, приводит к разрушению капиталистической системы и замене закона трудовой стоимости организованным ведением хозяйства. Вместе с развитием и качественным изменением характера монопольных цен существенно меняется и характер государственного воздействия на цены путем налогов и пошлин. Изменяется классовое содержание системы налогов, изменяются, путем введения монополии внешней торговли, возможности государственного регулирования цен на товары, служащие предметом экспорта или импорта.

Таким образом, в условиях переходного периода закон стоимости перестает быть единственным регулятором цен, в другом направлении действуют также и другие факторы ценообразования, влияющие на отклонение цен от стоимостей. На ряду с законом стоимости действует государственный план, плановая организация производства и распределения на основе учета необходимости в пропорциональном распределении трудовых затрат. В значительной мере устраняется влияние закона выравнивания нормы прибыли, остающегося действительным и ограниченном и искаженном виде лишь в сфере частнокапиталистического сектора. Все больше отпадает влияние на цены торговой прибыли. Усиливается и количественно изменяется влияние монополии промышленности и государственной политики налогов и пошлин, почти устраняется влияние естественных монополий.

Государственное регулирование цен приобретает таким образом исключительное влияние на процессы ценообразования на рынке, а через них—на распределение народного дохода, производительных сил, труда. Но в условиях преобладания мелкого товарного хозяйства и рыночного оборота возможности государственного регулирования не безграничны. Рассмотрим теперь цели, направления и возможности регулирования цен.

§ 4. ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН.

Каждый капиталист и капиталистическое монопольное объединение по своему «регулирует» цены, путем применения разнообразных методов конкурентной борьбы. Клерк по этому поводу перечисляет огромное количество всякого рода видов добросовестной и недобросовестной конкуренции [1]). Но нас интересует при рассмотрении проблемы регулирования цен не ухищрения отдельного капиталиста или группы капиталистов, тем более, что основные колебания цен и отклонения их от стоимости нами уже рассмотрены. С точки зрения проблемы регулирования цен нас интересует непосредственное организованное воздействие государства на цены, видоизменение закона стоимости под влиянием этого воздействия.

История развития и загнивания капитализма знает и другие пути регулирования цен [2]). Оставляя в стороне уже рассмотренные нами методы государственного воздействия на цены путем политики в области налогов, пошлин и тарифов, мы должны отметить ряд попыток прямого вмешательства государства в процессы ценообразования путем организации государственных заготовок и снабжения, регламентации торговли различными товарами, а также ряд случае установления твердых цен.

Наиболее известные, классические периоды вмешательства капиталистического государства в стихийные рыночные процессы относятся ко времени Великой Французской Революции и периоду мировой войны [3]). История Великой Французской Революции дает нам ряд примеров установления таксированных цен на хлеб и прочие продовольственные продукты, введения единых сортов, во избежание фальсификации товара и обхода твердых цен и т. д. В борьбе якобинцев и жирондистов линия Конвента по этим вопросам неоднократно менялась. Победа термидорианской реакции, а с ней и буржуазно-либеральной партии жирондистов, означала отмену хлебных законов и восстановление «свободы торговли» — восстановление действия закона стоимости без всякого ограничения со стороны государств (если не считать политики налогов, тарифов и пошлин).

Период мировой войны обнаружил неспособность неорганизованного капиталистического рынка срочно и правильно удовлетворять потребности армии и населения: снабжение явно срывалось безудержным ажиотажем «патриота-буржуа». Потребовалось государственное вмешательство в дело военного снабжения. Как известно, Германия и Англия (в меньшей мере Франция) пошли в этой области по пути организации, так называемого государственного капитализма — административного и экономического регулирования всех основных процессов производства и распределения. Менее способной к такой организации хозяйства оказалась Россия, чем в известной мере и объясняется поражение России в империалистической войне, вследствие наступившей разрухи и расстройства снабжения. Но и в странах «государственного капитализма», если принятые меры и давали известный эффект, то все же мероприятия государства, несмотря на то, что они были целиком направлены в интересах капиталистов, непрерывно срывались рыночной стихией. С прекращением войны государственное регулирование типа государственного капитализма прекратилось и все снова вернулось к «нормальному» положению вещей.

---

[1]) См. соответствующие главы из книги Клерка «Принципы торговли».

[2]) См. по этому вопросу главу «Исторические эпохи» в книге И. К. Дашковского «Рынок и цена в современном хозяйстве».

[3]) Мы не затрагиваем здесь вопросов воздействия на цены со стороны коммунальных органов, поскольку воздействие это было крайне незначительным и приводило, как правило, только к организации собственных лавочек по капиталистическому образцу.

Таким образом, исторические примеры регулирования рынка носят на себе печать военной или революционной необходимости, печать нарушения экономического равновесия, которое пытались поддерживать кое-как временными подпорками, паллиативными предприятиями, применяемыми от случая к случаю. Только отдельные умы среди буржуазии, как Ратенау или Чиоза-Монэ решались предлагать дальнейшее развитие планового хозяйства для мирной эпохи, в целях прочного восстановления экономической жизни. Капиталистический мир на это не пошел. Он поторопился, поскорее «раскрепостить» себя от «оков» государственного вмешательства, ибо, под формой столь любезной обывательскому сердцу свободной торговли и частной инициативы гораздо легче было осуществить экономическую власть и деспотическое вмешательство в экономическую жизнь Стиннесам, Лушерам, Морганам и т. п. [1]).

Октябрьская революция существенно изменила положение вещей. Национализацией промышленности, банков и внешней торговли — база восстановления неограниченной «свободы» торговли была в корне подорвана. С другой стороны, национализация перечисленных командных высот дала неизмеримо более могущественную экономическую базу для государственного регулирования рынка чем та, какой располагали государства даже передовых капиталистических стран. Преобладание мелкого товарного хозяйства и унаследованные от старой России диспропорции в развитии отдельных отраслей хозяйства в значительной степени ограничили эти возможности, по сравнению с тем, что было бы при национализации командных высот в передовой стране. Переходя к более детальному рассмотрению вопросов регулирования цен в СССР необходимо прежде всего остановиться на одном моменте, который сопутствовал всему развитию хозяйства СССР за последнее пятилетие и в значительной мере определял собой положение на рынке и движение цен. Мы говорим о явлении товарного голода.

Мы намеренно не остановились на вопросах товарного голода при рассмотрении закономерностей рынка и цен в условиях переходного периода.

Но нужно отметить, что наличие товарного голода оказывает весьма сильное влияние на цены. Это влияние обнаруживается в нескольких направлениях. Во-первых, по линии повышения цен в частной торговле, в сравнении с ценами государственной и кооперативной торговли. Во-вторых, по линии бюрократизации торговли и уменьшения стимулов снижения издержек обращения, а, следовательно, и торговых накидок. В-третьих уменьшает стимулы снижения производственной себестоимости. И, наконец, неуверенное положение на рынке и накопление денежных резервов, вызываемое товарным голодом, уменьшают стимулы товаризации крестьянского хозяйства и ведут, следовательно, к росту цен на сырье и продовольствие и ослаблению продовольственной и сырьевой базы промышленности.

Наличие товарного голода вызывает ряд специфических методов регулирования цен. К ним следует отнести чрезмерно детально регламентированные государственные планы завоза промтоваров, применение так называемых экстраординарных методов заготовок сырья и продовольствия и т. п. Если причины всех перечисленных явлений и заключаются в известной мере в объективной обстановке, то ссылки на объективную обстановку для их объяснения были бы совершенно недостаточны. «Ссылаясь на объективную обстановку, надо помнить что наша экономическая политика сама является существенным, а иногда и решающим элементом «объективной обстановки» [2]).

---

[1]) И. Лапковский. Рынок и цена современного хозяйства, стр. 188.

[2]) Речь Рыкова на собрании актива московской организации 13-го июля 1928 года (см. «Правда» от 15/VII—28 г.).

Наиболее общими проблемами регулирования цен и в то же время проблемами, вызывающими наибольшие споры в литературе, являются вопросы снижения цен и вопрос о так называемом неэквивалентном обмене или значении политики цен в качестве орудия перераспределения народного дохода.

Рассматривая вопросы закономерностей в условиях ценообразования, мы уже отметили, что политика снижения промышленных цен диктуется разницей в ценах нашей государственной промышленности и мирового рынка. К этому следует добавить, что политика снижения определяется также необходимостью стимулирования снижения себестоимости и укрепления смычки с крестьянским хозяйством. Но если дана генеральная линия снижения цен, то это еще не означает необходимости постоянного снижения в каждом конкретном случае. Здесь должны учитываться: необходимость обеспечения расширенного воспроизводства, путем достаточного темпа накопления, нежелательность чрезмерного обострения товарного голода. Этим объясняется, в частности то обстоятельство, что пролетарское государство, найдя достаточно возможностей к значительному снижению отпускных цен в 1927 г., еще не снизило эти цены в 1928 году. Довольно удачно формулирована проблема снижения цен авторами «Очерков переходной экономики»:

«Каждое конкретное снижение цен, в зависимости от обстоятельств, может оказаться правильным или ошибочным мероприятием, решение этого вопроса является делом подробного исследования всех предпосылок, условий и последствий данной меры. С этой точки зрения, каждый конкретный случай снижения цен можно оспаривать, анализируя его возможные результаты и последствия в хозяйственной обстановке каждого данного момента. Но общая линия на снижение цен, по мере понижения издержек производства и роста производительности труда (а иной раз, даже забегая вперед по отношению к этим величинам), является для нашей страны и нынешнего периода, единственной проблемой» [1]).

Сказанное о снижении отпускных цен промышленности относится в значительной мере и к торговым накидкам. При проведении конкретных мероприятий по снижению торговых накидок или отдельных элементов этих накидок следует предусмотреть, как отразится это снижение на товарообороте и торговом аппарате. Если накопления в торговле будут настолько снижены, что даже с учетом возможных государственных субсидий торговый аппарат не сможет справиться с обслуживанием возрастающих потребностей населения и замещением частного капитала, то такое снижение было бы явно нецелесообразным.

При рассмотрении вопросов так называемого неэквивалентного обмена (использование аппарата цен в целях перераспределения народного дохода), мы намерены отвлечься от конкретных вопросов количественного порядка, т. е. вопросов связанных с тем, в каких размерах должна совершаться «перекачка» средств из одних секторов хозяйства в другие. Последнее является проблемой конкретных мероприятий экономической политики и не составляет поэтому предмета нашего изучения. Нас интересует другой вопрос: является ли вообще принципиально допустимым применение неэквивалентного обмена в условиях переходной экономики?

Для ответа на эту важнейшую проблему регулирования цен приведем мнения некоторых ответственных руководителей государственного аппарата и исследователей переходной экономики. Говоря о пределах повышения хлебных цен, в связи с решениями пленума ЦК ВКП(б), июля 1928 г., тов. Рыков следующим образом формулирует эти пределы: «Границей повышения, мне кажется, является не-

[1]) Леонтьев и Хмельницкая. Очерки переходной экономики, стр. 202 — 203.

возможность так называемого эквивалентного обмена продуктов производства мелкого товарного хозяйства и продуктов крупной промышленности. Это объясняется тем, что индустриализация страны, во всяком случае, на данной стадии ее, связана с «перекачкой» средств от несоциалистического сектора в социалистический. Индустриализация не может обойтись без такого дополнительного питания ресурсами за счет других секторов народного хозяйства, так как сколько-нибудь существенного притока иностранного капитала (займы, кредиты), у нас нет. Поэтому, пределом повышения хлебных цен должно являться такое установление ценностных соотношений на отдельные группы товаров, которое обеспечивает преимущества в развитии социалистического сектора» [1]). Но А. Ф. Кон «сумма цен государственной промышленности... выше стоимости. Это само по себе означает, что, наоборот, сумма сельскохозяйственных цен оказывается ниже стоимости. Обмен между городом и деревней оказывается в наших условиях неэквивалентным. Это несомненный факт, который никто не может и не хочет отрицать» [2]). Леонтьев и Хмельницкая, отрицая факт неэквивалентности обмена, также, как они отрицают его для капитализма, формулируют, тем не менее, следующим образом задачи «эквивалентного» обмена:

«Эквивалентность обмена в рассматриваемой нами области может быть определена в выше разъясненном условном значении, как установление таких меновых пропорций, которые способствовали бы, наряду с укреплением и расширением социалистического круга хозяйства, также:

1. Некапиталистическому обобществлению товарного производства и

2. Вытеснению и уничтожению капиталистических форм». [3]).

Как видно, возражение не по существу, а терминологического характера.

Необходимость перераспределения народного дохода через аппарат цен является, таким образом, одной из существеннейших предпосылок регулирования цен. Но пропорции, в которых устанавливаются соотношения цен обобществленного и частного секторов хозяйства, должны, разумеется, учитывать необходимость расширенного воспроизводства сырьевой и продовольственной базы промышленности. В противном случае, чрезмерное использование аппарата цен в целях «перекачки» средств в государственную промышленность может рикошетом довольно больно ударить по самой промышленности.

Существенно отличны в условиях переходной экономики методы регулирования цен обобществленного и частного хозяйства. Если в области обобществленного хозяйства применяются прямые директивные цены, предельные накидки и расходы, нормирование административно-хозяйственных расходов, твердые отпускные цены и т. п., то в отношении частного хозяйства методы регулирования цен должны быть значительно гибче и в большей мере ориентироваться на методы так называемого экономического регулирования (давление на частные цены, путем конкуренции государственной и кооперативной торговли, договорное снабжение). Установление системы регулирования частной торговли, наряду с государственной и кооперативной, может в известных условиях привести к созданию искусственного спроса, подпольного рынка и т. п. явлениям. Практика регулирования частной торговли знает лишь воздействие на частные цены путем распространения на частную торговлю этикетных цен, применения договор-

---

[1]) Доклад на Московском партактиве об итогах июльского пленума ЦК «Правда» от 15/VII—28 г.

[2]) А. Кон. «О новой экономике» Е. А. Преображенского стр. 38—39.

[3]) Леонтьев и Хмельницкая. «Очерки переходной экономики, стр. 192.

ного снабжения с условием продажи товара по установленным государственным предприятиям накидкам, организации конвенций частных предпринимателей и торговцев. Всякие другие методы государственного воздействия на частные цены (кроме действия конкуренции государственной и кооперативной торговли), действовали обыкновенно в сторону повышения частных цен. Таковы общие условия товарного голода, арендная политика и т. п. Рассматривая проблему регулирования цен в перспективе, необходимо отметить, что наиболее целесообразным было бы превращение частного торговца в агента государственной и кооперативной торговли, работающего за определенное комиссионное вознаграждение, т. е. превращение его в один из элементов государственного капитализма [1]). Мощными рычагами государственного регулирования цен является кредитная и тарифная политика государства. При умелом использовании этих рычагов государственное воздействие на цены может зачастую дать наиболее эффектные результаты. В особенности это доказывается опытом регулирования хлебозаготовок. Недостаток и запоздание кредитов в 1923 году привлекли к известному кризису сбыта промтоваров на основе чрезмерно сниженных хлебных цен. В течение 1925/26 и 1926/27 гг. транспортная политика в отношении частной торговли приводила к довольно успешным результатам в борьбе с тенденциями к повышению цен частными заготовителями и т. д.

Основным рычагом понижения цен остается все же увеличение производительности труда в промышленности, снижение себестоимости, улучшение техники торговли. Только через действительное повышение техники и производительности в производстве и торговле, возможно действительное изживание ненормальных явлений расхождения цен на промтовары и сельскохозяйственные товары, мировые и внутренние цены (так называемые «ножницы»). Всякого рода другие мероприятия по смягчению ножниц имеют лишь временное и преходящее значение.

ЛИТЕРАТУРА.

К. Маркс.—Капитал, т. III, гл. X и XVIII.
И. Дашковский.—Рынок и цена в современном хозяйстве.
П. Лященко.— Экономика торговли, гл. IV.
Ю. Гирш.—Экономика торговли, § 23.
Ф. Клерк.— Принципы торговли, гл. XVII—XIX.
Г. Рапопорт.— Товарные цены и рынок.
Ц. Крон.—Торговые расходы как элемент ценообразования. «Вопр. торг», № 11.
А. Фишгендлер.—К динамике издержек обращения и цен в СССР. «Соц. хоз.» за 1928 г., кн. IV.
Перспективы рынка и вопросы политики цен. «Вопр. торг.», № 6.
С. Зак.— Проблема цен в плановом хозяйстве. «План. хоз.» за 1928 г. № 9.

ГЛАВА ШЕСТАЯ.

ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ.

§ 1. ОБРАЗОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ПРИБЫЛИ.

В главе о торговом капитале мы установили, что последний представляет собой часть всего общественного капитала, постоянно находящуюся в сфере обращения и обслуживающую процесс продвижения го-

[1]) Ленин. Собрание соч., т. XVIII, ч. 1.

тового товара от производства до потребления. В основном торговый капитал не принимает никакого участия в процессе создания стоимости: он получает готовый товар, который должен реализовать на рынке. В отдельных случаях он выполняет производственные функции и тогда, в определенной части является производственным капиталом со всеми вытекающими отсюда последствиями. Но для нас важно сейчас отвлечься от вопроса о совмещении функции торгового и производственного капитала, — мы берем его в чистом виде. Уже в той же главе мы говорили о том, что торговый капитал выполняет в капиталистическом хозяйстве общественно-полезную работу. Там же мы говорили о том, что он косвенно влияет и на образование прибавочной стоимости, поскольку высвобождает средства производителя из товарооборота и дает возможность перебросить их в производство. Но тем не менее никакой стоимости сам торговый капитал не создает. Естественно, что это ставит вопрос об образовании торговой прибыли. Мы знаем, что источником прибыли капиталиста является прибавочная стоимость. Реализуя на рынке стоимость товара, он возвращает все затраченные средства плюс прибавочная стоимость. Но в обращении готовых товаров ни стоимости, ни прибавочной стоимости не создается, так как торговец не может поднять произвольно цену и, как правило, продает товар по цене производства. Следовательно, он получает часть прибавочной стоимости, которая создана в производстве и которую ему уступает промышленный капиталист. Вопрос заключается в том, в каком размере последний уступает часть прибавочной стоимости торговцу? Капиталистическое хозяйство управляется законами рынка, и мы не можем допустить, что в этом распределении прибавочной стоимости, и тем самым прибыли, каждый раз устанавливается определенная договоренность. Существует закономерность, которая господствует и над производителем и над торговцем, и которая заставляет их распределять прибыль в определенной пропорции.

Допустим, что существует промышленник с капиталом в 8 000 рублей, у которого при норме прибыли в 25% создано товаров на 10 000 рублей. Чтобы реализовать товар на рынке он привлекает торговца. Допустим, что у торговца имеется 2 000 рублей, которые он вкладывает в торговлю и при посредстве которых реализует на рынке весь созданный товар. Вся сумма прибыли будет 2 000 рублей и она создана в процессе производства, торговец на нее не имеет никаких прав. Но не будь его, промышленнику было бы необходимо затратить еще 2 000 рублей для того, чтобы довести свой товар до потребителя. Следовательно, необходимо не 8, а 10 тысяч рублей для того, чтобы совершился весь кругооборот капитала. Если не будет этих 2 тысяч, то производителю придется уменьшить свой капитал, занятый в производстве, и выделить часть его для нужд распределения, а это уменьшит товарную массу и массу прибавочной стоимости. Поэтому, необходимо сказать, что для совершения всего кругооборота Д—Т—Д[1] необходимо не 8, а 10 тысяч, а поэтому для исчисления нормы прибыли нужно брать не отношение 2 : 8, а 2 : 10, т. е. 20%. Итак, норма прибыли на весь капитал будет 20%. Промышленник затратил 8 тысяч и поэтому должен получить на свой капитал 1 600 рублей, а торговец 400 рублей. Производитель должен отпустить торговцу товар не за 10 000 рублей, а за 9 600 рублей, и уже торговец реализует его за 10 000. Цена товара от этого не изменится — он будет продан по цене производства, но прибавочная стоимость здесь распределилась пропорционально затраченному капиталу: если отношение в нашем примере между производственным и торговым капиталом было равно 4 : 1, то и прибыль распределяется в той же пропорции 1 600 : 400 = 4 : 1). Чем больше будет торговый капитал, необходимый для реализации товаров, тем меньшую часть прибавочной стоимости получает производитель и большая доля придется торговцу. Таким образом, мы видим, что размер прибыли, получаемой торгов-

цем, устанавливается не им самим и не производителем — прибыль получается из общей массы прибавочной стоимости, созданной всем рабочим классом и выделяется торговцу, как средний процент на капитал, который он вложил в продвижение товаров от производства до потребления. Говоря о распределении прибыли вообще и об образовании торговой прибыли в частности, Маркс указывает на то, что все капиталисты являются как бы владельцами одного предприятия, членами одного акционерного общества, в котором каждый получает прибыль пропорционально размерам своего капитала. Если бы это было не так, то капитал уходил бы из торговли в производство, в случае образования более высокой прибыли в последнем и, наоборот. Это и бывает в тех случаях, когда на рынке происходят колебания, но перелив капитала вновь восстанавливает равновесие и образуется та средняя прибыль, которую получает каждый капиталист, независимо от того, в производстве или торговле занят его капитал. Средняя норма прибыли таким образом является тем регулятором, который распределяет капитал в различных отраслях производства и распределения товаров и создает равновесие в капиталистическом хозяйстве.

Но вслед за этим встает второй, важный вопрос, связанный с образованием торговой прибыли. Рассматривая вопрос об обращении торгового капитала в отличие от обращения капитала промышленного, мы уже установили, что торговый капитал обращается гораздо быстрее, чем промышленный. В то время, как последний может совершить один кругооборот, торговый капитал в различных условиях может обернуться несколько раз. Кроме того, оборот торгового капитала в различных областях также не идет с одинаковой быстротой. Если мы возьмем торговлю машинами или автомобилями и сравним ее с торговлей продуктами питания или мануфактурой, то для нас станет совершенно ясно, что капитал в торговле первой группой товаров будет обращаться несравненно медленнее, чем в торговле второй группы. На первый взгляд кажется, что выгоднее торговать чем производить и, во-вторых, выгоднее торговать такими товарами, в торговле которыми капитал обращается быстрее. В самом деле, если торговец получает среднюю норму прибыли, то при большом обороте его капитал как бы увеличивается и он должен получить большую массу прибыли. Допустим, что у нас имеется торговый капитал в 1 000 рублей. Допустим далее, что он обращается в течение года или того периода в который совершится один кругооборот производственного капитала 5 раз. Торговец тогда продает товаров на 5 000 рублей. При норме прибыли в 10%, он как будто должен получить прибыли 500 рублей, что составит по отношению к его всему капиталу 50%, в то время, как производитель получит всего 10%. Возьмем другой пример. Допустим, что равные капиталы вложены в торговлю двумя различными товарами, причем один обращается в год 2 раза, а другой 5 раз. При той же средней норме прибыли в 10%, первый из них должен как будто получить для себя норму в 20%, а второй в 50%, т. е. в два с половиной раза более. Но такой вывод можно сделать только тогда, когда мы будем игнорировать природу торговой прибыли. Сравним оборот промышленного и торгового капитала. От быстроты оборота промышленного капитала зависит размер производимой массы товаров и массы прибавочной стоимости, которая создается в процессе производства. Торговый капитал не создает ни товаров, ни прибавочной стоимости.

«Чем больше число оборотов всего промышленного капитала, тем больше масса прибыли, масса ежегодно производимой прибавочной стоимости, а потому, при прочих равных условиях и норма прибыли. Иное дело с купеческим капиталом. Для него норма прибыли есть величина данная, определяемая, с одной стороны, массой прибыли, произведенной промышленным капиталом, с другой стороны, — относительной величиной всего торгового капитала, его количественным

отношением к сумме капитала, авансированного на процесс производства и процесс обращения» [1]).

Поэтому прибыль, которую получает торговый капитал, определяется не числом его обращений, а размерами самого торгового капитала. Если он составляет одну двадцатую часть всего капитала, то он и получает двадцатую часть всей массы прибавочной стоимости, т. е. 5%. Но из этого не следует, что быстрота оборота торгового капитала совершенно не влияет на размеры прибыли. Для нас ясно, что чем более быстро обращается торговый капитал, тем меньше его нужно. Если при быстроте обращения два раза в год нужно 1 000 р., то при обращении четыре раза в год, понадобится для продвижения такой же массы товаров всего 500 рублей. Какое значение это имеет для образования прибыли? Из ранее сказанного ясно, что это дает возможность поднять среднюю норму прибыли, потому что вся сумма, вложенная в производство и распределение товаров уменьшается, а норма прибыли тем самым повышается. Но выиграет от этого не только торговый, а и производственный капитал в равной мере, так как каждый из них пропорционально своим размерам получает прибыль. Таким образом, быстрота обращения торгового капитала влияет на норму прибыли, но из этого вовсе не следует, что торговый капитал может получить большую прибыль, чем промышленный. Быстрота оборота торгового капитала, как правило, не приносит ему никакой дополнительной прибыли. Если он должен получить среднюю прибыль 10%, то при обороте один раз в год он продает товар, купленный за 100 рублей — за 110 рублей, а при обороте 3 раза в год, он продает весь купленный товар за 310 рублей, получив те же 10 р. прибыли.

«Если бы это было не так, то купеческий капитал соответственно числу своих оборотов приносил бы несравненно более высокую прибыль, чем промышленный капитал, что противоречит закону общей нормы прибыли» [2]).

Это влияет на размеры накидки, которую может делать торговый капитал. Действительно, если он оборачивается один раз в год, то накидка будет 10%, а если два раза, то накидка снизится до 5% и т. д. Таким образом, быстрота обращения торгового капитала косвенно влияет и на образование цены.

Получение торговым капиталом средней нормы прибыли независимо от быстроты его обращения способствует тому, что капитал равномерно распределяется как между промышленностью и торговлей, так и внутри отдельных торговых предприятий. Отклонения этой нормы в отдельных случаях вызывает переливы капитала из одной отрасли в другую, что в результате выравнивает норму прибыли и приводит рынок к относительному равновесию. Особенно заметны отклонения в торговле на заготовительном рынке. Мелкий производитель сплошь и рядом находится в полной зависимости от скупщика, который диктует свою цену. Отсутствие конкуренции между заготовителями ставит торговца в положение монополиста, от которого убежать крестьянин никуда не может. Это, конечно, наблюдается в тех странах и тех районах, где рынки сбыта отдалены от мест производства, где плохие пути сообщения, где, наконец, мелкий производитель настолько экономически слаб, что не в состоянии задержать товар и заставить торговца пойти на уступки. Все это создает такие условия, при которых производитель не только не сохраняет свой прибавочный продукт, но часто не оправдывает своих издержек производства. Но по мере втягивания отсталого хозяйства в общий товарооборот, по мере притока капитала в торговлю на заготовительном рынке, установления более тесной связи всех частей

---

[1]) Маркс. Капитал. т. III стр. 293.
[2]) Маркс. Капитал, т. III. стр. 295.

рынка — монопольное положение индивидуального заготовителя ослабляется; он вынужден повышать цену под давлением конкуренции, тем более, что мелкий производитель в целях самозащиты организуется[1]). На рынке сельскохозяйственных товаров также торговцу приходится довольствоваться средней нормой прибыли, как и на рынке промышленных товаров.

Но здесь встает еще один вопрос. Что же служит стимулом для торговца ускорять оборот своего капитала? Если это делает производитель, то для нас ясны и понятны его стремления, — он получит больше прибыли, так как создает больше товаров и тем самым увеличит массу прибавочной стоимости. Но для торговца этого стимула нет. Чем же объяснить его стремление увеличить быстроту оборота капитала?

Говоря до сих пор о прибыли торгового капитала и иллюстрируя наши положения примерами, мы в целях наибольшей конкретизации отвлекались от общей основной предпосылки. Дело в том, что все, что мы говорили о прибыли торгового капитала относится ко всему торговому капиталу. Он является частью всего общественного капитала и получает часть всей прибавочной стоимости. Все индивидуальные капиталы, принадлежащие различным торговцам, — вместе обслуживают рынок и составляют единый торговый капитал. Обороты отдельных частей этого капитала различны как в отдельных отраслях торговли, так и в отдельных предприятиях в зависимости от различных условий. Но все они вместе создают нечто единое, и торговый капитал в целом обращается с определенной быстротой на рынке в зависимости от тех условий, о которых мы говорили в главе о торговом капитале. В каждой отрасли хозяйства, в торговле различными товарами образуется свой средний оборот торгового капитала, нормальный в данных хозяйственных условиях. Торговый капитал в целом получает определенную часть прибавочной стоимости, но между отдельными торговцами она распределяется неравномерно. Поясним это примером. Допустим, что в торговле мануфактурой капитал обращается 5 раз в год. При норме прибыли в 10%, торговец получит на каждый оборот 2%. Это будет та средняя прибыль на оборот, которая существует в торговле мануфактурой. Но предположим, что отдельный торговец сумел обернуть свой капитал 6 раз в год. В этом случае он, получая среднюю прибыль на оборот в 2% получит всего за год 12%, т. е. больше, чем все остальные торговцы. Откуда получилась эта прибыль? Здесь не было того увеличения средней нормы прибыли, которая получается, когда уменьшаются абсолютные размеры торгового капитала, здесь индивидуальный капиталист-торговец получает индивидуально дополнительную прибыль, потому что он быстрее обернул свой капитал по сравнению с другими торговцами. Эту прибыль он получил за счет других торговцев, которые смогли реализовать меньше товаров, у которых капитал оборачивался медленнее и которые независимо от своего желания или, вернее, вопреки ему, уступили свою прибыль более подвижному собрату. Прибыль здесь перераспределилась среди торговцев и сильный победил слабых. Если же ускорение оборота капитала, которое дало отдельному торговцу возможность получить дополнительную прибыль, будет проведено и другими торговцами, то все восстановится по-старому с той только разницей, что прибыль на каждый оборот снизится пропорционально ускорению оборота всего торгового капитала.

---

[1]) Недавно у нас в печати было сообщение о том, что торговцы в Америке недовольны тем, что по радио дается информация по вопросу о движении цен на товары. Ясна причина этого недовольства—теперь фермер уже знает, почем продается хлеб и у него имеется основание требовать более высокую цену, тогда как раньше он сплошь и рядом узнавал цену только от скупщика, который покупал у него урожай непосредственно.

«Закон оборотов купеческого капитала в каждой отрасли торговли, оставляя в стороне чередования более быстрых и более медленных оборотов, компенсирующих друг друга, имеет значение только для средних оборотов всего купеческого капитала, вложенного в эту отрасль. Число оборотов капитала А, действующего в той же самой отрасли, как и В, может быть больше или меньше среднего числа оборотов. В этом случае число оборотов других капиталов будет соответственно меньше или больше. Оборот всей массы купеческого капитала, вложенной в эту отрасль, от этого нисколько не изменяется. Но это имеет решающе-важное значение для отдельного купца или мелкого торговца. В этом случае он получает добавочную прибыль совершенно так же, как получают добавочную прибыль промышленные капиталисты, когда они производят при условиях более благоприятных, чем средние» [1]).

Но для отдельного торговца эта возможность получить дополнительную прибыль является стимулом к ускорению оборота своего капитала. Для него совершенно неизвестно, какой оборот является нормальным и обеспечивающим ему среднюю прибыль. Он знает не среднюю норму прибыли, которую должен получить на свой капитал, а ту среднюю прибыль, которую получает на каждый оборот своего капитала и которая ему известна из практического опыта. Стремясь увеличить свой доход, он ускоряет оборот своего капитала. Отсюда вытекает и обострение конкуренции, расходы на рекламу и т. д. Для торговца важно не просто продать большую массу товара, но продать ее с наименьшим капиталом, который возможно быстрее будет обращаться.

Но это индивидуальное стремление имеет положительное значение не только для отдельного торговца, а и для всего хозяйства. Борьба торговцев за распределение торговой прибыли, за дележку своей части прибавочной стоимости уменьшает абсолютные и относительные размеры торгового капитала, высвобождает его из сферы обращения и перебрасывает в сферу производства. Средняя норма прибыли повышается или, вернее, ограничивается ее падение. Борьба за ускорение оборота капитала способствует развитию техники торговли, внесшего в торговлю борьбу за рационализацию, за улучшение, упрощение и ускорение всего обращения товаров. Конечно, все это натыкается на противоречия капиталистического хозяйства и не дает полного народно-хозяйственного эффекта, что мы видели, говоря об издержках обращения, но тем не менее все это создает технические предпосылки для рационализации торговли в переходный период. Мы видели, что в этот период относительное уменьшение торгового капитала является одной из важнейших хозяйственных задач. Учет тех путей, которыми идет торговец в капиталистическом хозяйстве для уменьшения абсолютных размеров торгового капитала и для ускорения оборота его — важен в переходный период. Если здесь, как мы увидим, нет того стимула, который имеет торговец — погони за прибылью, то тем не менее техника этой борьбы и организационно-технические достижения, могут быть использованы.

Мы установили, что торговая прибыль представляет собой часть прибавочной стоимости. Но прибавочную стоимость создают рабочие, часть труда которых не оплачивается и идет в полную собственность капиталиста. Но ведь и в торговле заняты рабочие и служащие. Либо они должны также создавать прибавочную стоимость, либо труд их оплачивается полностью; такие выводы можно, кажется, сделать, если поставить перед собой вопрос о производительности труда рабочих и служащих торгового аппарата. Мы знаем, что никакой стоимости, а следовательно, и прибавочной стоимости в торговле не соз-

---

[1]) Маркс. Капитал, т. III, стр. 298.

дается [1]). Следовательно, не может быть и речи о том, что торговые служащие и рабочие создают какую-либо стоимость. Тогда остается другой вывод — труд их оплачивается полностью и никакой эксплоатации торговых служащих нет. Но и этот вывод был бы неверен. Торговый служащий необходим торговцу, так как без него капиталист не может реализовать затраченные средства. Наличие торговых служащих является неизбежным условием проведения всего процесса купли-продажи. Если этот служащий и не создает никаких ценностей, но тем не менее обойтись без него нельзя. Но торговец заинтересован в том, чтобы труд торгового служащего был наиболее производителен, т. е., чтобы он выполнил максимум необходимой работы, необходимой в товарообороте. Капиталист-торговец оплачивает не труд служащего, а его рабочую силу, равно как и капиталист-производитель. Нагружая служащего возможно больше и оплачивая его возможно меньше, торговец тем самым сохраняет для себя больше из той части прибавочной стоимости, которая приходится на его долю. Если рабочий на фабрике производит прибавочную стоимость, то торговый служащий, работающий больше, чем это нужно для его существования и получающий меньше, чем стоит его рабочая сила, тем самым эксплоатируется торговцем. Если эксплоатация рабочего создает прибавочную стоимость, то эксплоатация торгового служащего сохраняет максимум этой прибавочной стоимости для торговца. Таким образом, мы видим, что и здесь налицо капиталистическая эксплоатация, а равно видим, что размеры торговой прибыли зависят от степени эксплоатации торговых служащих. Отсюда вытекает и стремление торговцев к увеличению нагрузки служащих и снижению их заработной платы и т. д.

«Хотя неоплаченный труд этих приказчиков не создает прибавочной стоимости, но он создает для него возможность присвоения прибавочной стоимости, что по своему результату представляет для этого капитала совершенно то же самое; следовательно, этот труд является для него источником прибыли. Иначе торговое предприятие никак нельзя было бы вести в крупных размерах, никогда нельзя было бы вести капиталистически.

Подобно тому, как неоплаченный труд рабочего непосредственно создает для производительного капитала прибавочную стоимость, неоплаченный труд торговых рабочих создает для торгового капитала участие в этой прибавочной стоимости» [2]).

Маркс говорит здесь о том, что мы уже излагали и, кроме того, добавляет, что «иначе торговое предприятие нельзя было бы вести в крупных размерах». Это крайне важно для нас отметить. Действительно, применение наемной рабочей силы в торговле создает возможность организовывать крупные предприятия, а концентрация торговли уменьшает относительно издержки обращения, так как при укрупненном товарообороте они ложатся в меньшем размере на единицу товара. Таким образом, массовое использование наемной рабочей силы в торговле, связанное с укрупнением торговых операций, способствует относительному снижению издержек обращения и тем самым увеличивает размеры торговой прибыли. Концентрация торгового капитала возможна только при условии значительного использования наемного труда, а из этого следует, что относительное уменьшение издержек, сопутствующее концентрации, зависит от использования рабочей силы, которая тем самым увеличивает норму прибыли торгового капитала.

---

[1]) Мы не берем тех случаев, когда торговый капитал по существу выполняет функции производственного капитала. Об этом мы говорили уже в главе об издержках обращения и считаем излишним заново повторять сказанное.

[2]) Маркс. Капитал, т. III, стр. 277—278.

Мы рассмотрели вопрос о природе торговой прибыли в капиталистическом хозяйстве. Также точно мы установили, какое значение данный вопрос имеет для всего товарооборота. Но с развитием капитализма происходят хозяйственные изменения, которые влекут за собой и ряд изменений в образовании торговой прибыли. Все, что мы говорили о распределении прибавочной стоимости между производителем и купцом вытекает из той предпосылки, что они, как равные силы вступают между собой по необходимости в союз и распределяют независимо от своего желания и воли прибавочную стоимость, как акционеры одного предприятия, которые получают дивиденд на свой капитал. Картина совершенно меняется, когда на сцену появляется монополист.

§ 2. ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ.

Для нас ясно, что промышленник уступает часть прибавочной стоимости торговцу не особенно охотно. Но он бессилен что-либо сделать, так как без торговца не в состоянии реализовать товар. Торговец способствует даже повышению нормы прибыли, а конкуренция между торговцами из-за дележки массы торговой прибыли для промышленника ничего, кроме выгоды, не приносит. Но тем не менее промышленник предпочел бы не делиться с торговцем «полюбовно» прибавочной стоимостью, а уменьшить норму торговой прибыли.

Эти задачи и ставят перед собой капиталистические монополии. В главе о монополиях, мы увидим, в какую зависимость ставится торговец от монополии. Там же мы увидим, а отчасти знаем уже из главы о ценах, какую роль играют монополии в установлении цен. И то, и другое играет огромную роль в вопросе об образовании торговой прибыли в условиях монополистического капитализма. Если при свободной конкуренции вся масса прибавочной стоимости распределяется между производителем и торговцем независимо от их желания, стихийно, на основе анархических законов капиталистического хозяйства, то картина совершенно меняется в новых условиях. Зависимость торговца от монополии, некоторая рационализация в деле продвижения товарных масс, — все это само по себе уменьшает размеры торгового капитала, а тем самым уменьшает и общую массу прибыли, которая приходится на торговый капитал. Таким образом, происходит перераспределение всей массы прибавочной стоимости между отдельными областями хозяйства. Но это еще ничего не меняет, если не уменьшается относительный размер торговой прибыли, если торговец получает тот же процент на свой капитал. На самом деле и здесь происходят значительные изменения. Эти изменения идут по двум линиям. Прежде всего господство финансового капитала, как в промышленности, так и в торговле ставит и производителя и торговца в полную зависимость от банка. Торговец, как мы видели, все более и более зависит от кредита, он совершает свои операции не на собственный капитал, а на заемный. Если заемный капитал в промышленности сам создает прибавочную стоимость, то в торговле, как мы знаем, никакой прибавочной стоимости не создается, а часть прибыли торговец должен уплатить за пользование капиталом. Сращивание промышленного капитала с банковским обеспечивает такую обстановку, при которой кредит выдается торговцу на основе учета интересов промышленного капитала, а это ставит под угрозу торговую прибыль и снижает ее размеры.

«Прибыль промышленника зависит от общих размеров капитала,— безразлично, принадлежит ли он самому промышленнику или он кредитован ему: прибыль зависит здесь от общих размеров капитала, потому что это — производственный капитал. Прибыль торговца зависит только от действительно применяемого капитала, потому что это — не производственный капитал, а капитал, выпол-

няющий лишь функции денежного капитала и товарного капитала. Кредит знаменует здесь не просто иное разделение собственности, а соответственно тому и прибыли; он знаменует абсолютное уменьшение капитала, а вместе с тем и прибыли, достающейся на долю торгового класса и уплачиваемой ему промышленными капиталистами». [1]).

Промышленный капитал, об'единившийся с банковским, может в новых условиях подчинить себе торговлю и находится в более выгодных условиях в борьбе за распределение прибавочной стоимости, чем это было в условиях свободной конкуренции. Но он может действовать не только через банки, а и более прямым путем. Здесь ему на помощь приходит господство на рынке. Торговец не может в новых условиях выбирать себе поставщика товара, так же свободно как он это делал до сих пор. И промышленник, пользуясь этими условиями, продает ему товар не по цене производства, которая будет складываться из издержек производства плюс средняя прибыль на весь общественный капитал, а несколько выше. Если при свободной конкуренции цена, по которой производитель отпускал товар торговцу была для него данной извне, то сейчас он ее повышает до такого размера который, хотя в самой минимальной степени приемлем для торговца. Ведь торговец не может произвольно повысить продажную цену на рынке. Эта от него не зависит — ее дает ему рынок. Следовательно, при повышении отпускаемой цены, т. е. цены, по которой торговец покупает товар у производителя — разница между ценой, по которой торговец покупает и ценой, по которой он продает,— уменьшается и тем самым снижается его прибыль. Торговец сплошь и рядом в таких условиях превращается в наемного приказчика, который получает определенную заработную плату и остается только формально независимым. В главе о монополиях мы приводим жалобы немецких торговцев на монополии. Хотя в этих жалобах говорится о различных «обидных» для торговцев явлениях, в которых проявляется эта зависимость, но для нас ясно, что все это сводится к одному — к ограничению прибыли торговцев, к жалобам на перераспределение прибавочной стоимости в пользу монополии за счет торговца.

Но и в тех случаях, когда монополия настолько господствует на рынке, что может повышать цену для потребителя — торговец от этого не выигрывает, так как, как правило, не он эту цену устанавливает и не он собирает жатву. Вся сверхприбыль идет в карман монополиста, который здесь приобретает возможность ее получать. Эта сверхприбыль, как и в том случае, когда она получается за счет торговца, более или менее превышает среднюю норму прибыли и дает возможность монополии на основе своего господства накоплять несравненно большую часть всей прибавочной стоимости, чем в условиях свободной конкуренции. Хотя здесь монополия и получает эту прибыль, как процент на свой производственный капитал, но по существу нужно считать, что прибыль эта получается за счет прибыли торгового капитала и является торговой прибылью. В первом случае, когда она идет за счет торговца, без увеличения продажной цены товара — это перераспределение является внутренним «личным» делом монополиста и подчиненных ему торговцев. Но когда она повышается за счет повышения цен — дело другое. Здесь происходит перераспределение всей массы прибавочной стоимости среди капиталистов или требуется отчуждение прибавочного продукта от мелких производителей. Если монополист повысит цены в целях повышения своей прибыли на тот или иной товар, то это отразится на покупательной способности рынка, сократит спрос на другие товары, потребует от производителей их и от торговцев снижения цен

[1]) Р. Гильфердинг. Финансовый капитал, стр. 233.

на товары, уменьшая тем самым часть прибавочной стоимости, приходящуюся на их долю. С другой стороны, это может вызвать и необходимость у мелких производителей увеличить размеры прибавочного продукта для того, чтобы иметь возможность обменять его на необходимые товары.

Во всяком случае, здесь мы видим, что рост прибылей монополии влияет на все хозяйство и перераспределяет доходы не только между самой монополией и подчиненным ей торговым капиталом, но и во всем хозяйстве.

Какие же выводы можно сделать из всего сказанного? Для нас ясно, что самое образование торговой прибыли претерпевает большие изменения. Доля торговца, как правило, уменьшается за счет роста доли промышленника и банкира. Помимо этого, важно отметить, что в руках монополиста создается мощное орудие регулировать самые размеры торговой прибыли. Конечно, монополист ограничен, поскольку он не перестраивает основ капиталистического хозяйства и является сам частицей того же анархического хозяйства, которое он пытается в своих интересах регулировать. Но для нас важно установить, что наличие монополии вносит изменение в распределение всей прибавочной стоимости и дает возможность в условиях планового хозяйства строить в плановом порядке распределение, как прибавочного продукта, создаваемого в обобществленном секторе хозяйства, так и воздействовать на размеры прибыли частного торгового капитала.

§ 3. ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ В ХОЗЯЙСТВЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА.

В главе о ценах мы уже остановились на вопросе о тех элементах, из которых складывается цена в обобществленной части хозяйства переходного периода. Мы уже видели, в какой мере стихийный процесс образования цен в капиталистическом хозяйстве ограничивается здесь плановым воздействием социалистического хозяйственного руководства. Для нас ясно, что и образование прибыли или, вернее, надбавки в цене сверх издержек производства и издержек обращения, — здесь идет не стихийно, а на основе определенного регулирования. Самое понятие прибыли в условиях переходного периода приобретает совершенно иное значение, чем в условиях капиталистического хозяйства. Категория прибыли, равно как и категория капитала, имеет двоякое значение в капиталистическом хозяйстве, с одной стороны, в силу определенных производственных отношений, она является определенной социально-классовой категорией, свойственной только капиталистическому хозяйству; с другой стороны, эта категория имеет определенное материально-трудовое содержание, «как приращение по стоимости всего общественного капитала», как увеличение всех средств, находящихся в распоряжении общества. Поэтому, если мы для обобществленного сектора хозяйства переходного периода должны совершенно отбросить это классово-социальное значение, какое имеет понятие прибыли в капиталистическом хозяйстве, то ни в коем случае мы не должны игнорировать то материально трудовое содержание, которое имеет этот термин.

«Поэтому и этот термин в нашем понимании приложим ко всему народному хозяйству в целом и ко всем его секторам, поскольку мы рассматриваем их, как части всего общественного производства, — приложим независимо от типа господствующих во всей стране или в отдельных ее хозяйственных секторах общественных отношений»[1]).

[1]) В. М. Иоффе. Закон тенденции норм прибыли к понижению в условиях СССР, «Плановое хозяйство» 1927 г. № 7, стр. 147.

Вот почему мы считаем возможным употреблять термин «торговая прибыль», отбросив то социально-классовое содержание его, которое присуще капиталистическому хозяйству. Товар, поступающий на рынок в хозяйстве переходного периода, продается все же с прибылью. В его цену входят издержки производства и издержки обращения, и прибыль, которую получает как промышленность, так и торговля. Если трест будет продавать производственный товар без прибыли, то он прогорит, он не сможет расширять производство. Если синдикаты и торговые организации будут продавать без какой-то торговой прибыли, то у нас не будет расширяться государственная торговля и кооперация. Через торговлю мы реализуем тот прибавочный продукт, который создается в обобществленной промышленности и направляем его на расширение социалистической части хозяйства. Отдельные наши торговые организации, как мы часто читаем в прессе, работают с убытком или с прибылью. И если они работают с убытком, то за это их не гладят по головке. Заготовка продуктов сельского хозяйства также точно должна итти с прибылью, мы не выплачиваем производителю полной стоимости его продукта, а берем часть его прибавочного продукта в фонд накопления. Можно ли при всем этом говорить о торговой прибыли? Мы думаем, что можно, если принять во внимание те ограничения о которых мы уже говорили [1]). Государство через торговлю обобществляет прибавочный продукт, который идет в фонд социалистического накопления. Оно имеет для этого и другие пути и в первую очередь налоги и сборы. Но оно не может стать полностью на этот путь за счет снижения продажной цены хотя бы уже потому, что путь реализации прибавочного продукта через торговлю проще и удобнее. С другой стороны, мы имеем рыночные отношения и существование наших предприятий на основе хозяйственного расчета. Их хозяйственная деятельность на первой ступени переходного периода протекает на основе относительной хозяйственной автономии. Мы заинтересованы в том, чтобы каждое хозяйственное предприятие работало наилучше, чтобы оно использовало максимум возможностей для развертывания своей деятельности, максимум инициативы. Это не должно ослаблять планового руководства деятельностью каждого торгового учреждения, но тем не менее не должно и превращать его в тот распределитель, который мы имели в эпоху «военного коммунизма». А это требует, чтобы предприятие работало не только без убытка, но и с прибылью. Но оставим в стороне отдельное предприятие и возьмем всю торговлю обобществленного сектора хозяйства в целом. Задачей этой торговли является реали-

[1]) По вопросу о возможности применять к нашему хозяйству терминологию капиталистического хозяйства мы уже говорили и определенно ограничили возможность и необходимость использования этой терминологии. У нас, к сожалению, в литературе часто происходит такое смешение материально-технического значения отдельных категорий с социально-классовым. Так, например, в недавно вышедшей из печати работе И. Лапидуса и К. Островитянова (ГИЗ. 1928 г.) «Политическая экономия в связи с теорией советского хозяйства» в главе о торговом капитале и торговой прибыли отрицается даже самая возможность употребления этих терминов. Учащийся, который поверит книжке на слово и не учтет необходимости разобраться в этих понятиях, будет очень поражен, когда прочитает в газете о том, что такое-то советское предприятие просло свои прибыли и познакомится с докладом наркома торговли т. Микояна о снижении цен, где он говорит о том, что отрицательным моментом в снижении цен было снижение за счет прибыли, а не за счет уменьшения издержек. Как, — спросит читатель, а мне говорили, что у нас никакой прибыли нет? Только при уточнении этого понятия и при всестороннем анализе можно делать выводы, достаточно обоснованные.

зация всей товарной массы созданной в обобществленной промышленности. С другой стороны, заготовительная торговая сеть должна собрать от миллионов мелких производителей огромные фонды сырья и продуктов питания. В товарной массе промышленных товаров заключается не только оплаченный, но и неоплаченный труд рабочих, создающий прибавочный продукт. Одновременно и в товарах сельскохозяйственных также точно заключается прибавочный продукт мелкого производителя. Социалистическое государство заинтересовано в том, чтобы реализовать этот продукт и обратить его на дальнейшее строительство. Если в торговле товарами, созданными в государственной промышленности, часть этого прибавочного продукта остается в самой промышленности, когда она отпускает товар торговому аппарату по цене, равной издержкам производства, плюс некоторая прибыль, то в части товаров, произведенных мелкими производителями, на торговый аппарат ложится обязанность реализовать ту часть прибавочного продукта, которая должна пойти в фонд социалистического накопления (и частично перейдут в промышленность), оставив мелкому производителю часть этого прибавочного продукта, необходимую для расширения и укрепления хозяйства. Также точно через торговлю сельскохозяйственными товарами государство переливает в фонд социалистического накопления часть прибавочной стоимости капиталистического хозяйства деревни (кулаки). Таким образом, торговля приобретает огромное значение как аппарат, через который извлекается прибавочный продукт, идущий на строительство социализма.

Технически мы имеем как будто полное сходство с капиталистическим хозяйством. Если там через торговлю реализуется прибавочная стоимость, то здесь тем же путем государство реализует прибавочный продукт. Но на этом сходство и кончается. Социально-классовое значение торговой прибыли капиталистического хозяйства и советского резко разнится. Прежде всего эта разница вытекает из того положения, что при капитализме прибавочную стоимость делят между собой производитель и торговец, пропорционально своим капиталам, занятым в производстве и распределении, в то время, как в хозяйстве переходного периода весь реализованный прибавочный продукт идет в фонд накопления всего социалистического общества. Там идет борьба за «справедливое» распределение прибавочной стоимости между отдельными группами капиталистов— здесь все накопление идет в единый фонд и государство само распределяет его. Прибыли отдельного промышленного торгового предприятия не принадлежат ему, хотя и получены в процессе его хозяйственной деятельности — государство может оставить эти прибыли в данном предприятии, обратив их на расширение его деятельности, но равно может и изъять их для нужд других предприятий. Если в отдельных предприятиях и имеет место субъективная заинтересованность в прибылях, то это нужно считать либо случайным искривлением его деятельности, основанным на непонимании своей роли и места в системе хозяйства, либо вызвано недостатком средств и стремлением использовать положение в интересах их увеличения.

Таким образом, уже из этого основного положения вытекает принципиальная разница между капиталистической торговой прибылью и нашей. Но, помимо этого, есть и другое, не менее важное различие. В капиталистическом хозяйстве торговец гонится за максимальной прибылью, используя все возможности для достижения этой цели. Всякая заминка на рынке, всякая возможность повысить цену, а тем самым и прибыль — используется. Монополистические организации в погоне за прибылью не останавливаются перед сужением рынка, если это сужение не уменьшает массы прибыли. Словом, во всей политике торговли господствует частнохозяйственный интерес, лежащий в основе всей борьбы за прибыль, и от-

сутствие учета интересов всего народного хозяйства. Продавать товар без прибыли и даже с убытком торговец не согласится, и если бывает вынужден делать это в период рыночной депрессии, то при этом значительная часть мелких производителей и торговцев погибает и выживают только крупные и мощные.

Совершенно иная картина получается в хозяйстве переходного периода. Здесь вопрос о прибыли вообще и торговой прибыли в частности решается на основе учета всего хозяйства и роста производительных сил его. Чтобы убедиться в этом достаточно внимательно просмотреть те материалы, которые мы имеем по вопросу регулирования цен. Если мы возьмем те изменения, которые у нас производились в установлении государством цен на отдельные товары, то увидим, что в отдельных случаях были как будто ничем не оправдываемые колебания вверх и вниз. Если мы отбросим чисто стихийные колебания, вытекающие из того, что мы еще недостаточно владеем рынком, и у нас не исключена возможность проявления анархических рыночных процессов, а остановимся только на тех случаях, когда государство имело полную возможность установить цену на тот или иной товар, то и здесь мы будем иметь богатый материал для выводов о регулировании размеров прибыли в торговле переходного периода. Государство в отдельных случаях без изменения издержек производства и распределения уменьшает или увеличивает цену. Это изменение идет за счет прибыли. Оно проводится каждый раз на основе учета всего хозяйства и его потребностей. Государство регулирует размеры прибыли на отдельные товары, учитывая положение рынка и исходя из нужд всего хозяйства. Если является необходимость увеличить заготовки масла и этого нельзя сделать без увеличения цены, то государство, не повышая цену, по которой доставляет масло потребителю — может отказаться от прибыли, оставив прибавочный продукт в распоряжении производителя и тем самым стимулируя выход масла на рынок. Больше того, в отдельных случаях можно и нужно итти на полный отказ от прибыли на отдельный товар, если это нужно в интересах хозяйства. Можно переносить реализацию всей массы прибавочного продукта на одни товары, освобождая другие, не отказываясь от задачи реализовать весь прибавочный продукт. Также точно можно уменьшать и увеличивать размеры торговой прибыли в целом и тем самым увеличить размеры прибавочного продукта, который останется у мелкого производителя и не пойдет в фонд социалистического накопления. Наконец, возможно путем регулирования цен, по которым отпускает промышленность товары торговым организациям — уменьшать торговую прибыль за счет увеличения прибыли промышленности. Государство здесь рассчитывает как и где лучше, каким путем выгоднее извлекать прибавочный продукт, в каких размерах и какими средствами.

Если в капиталистическом хозяйстве норма прибыли регулирует перелив капитала из сферы обращения в сферу производства и обратно и из одной области производства или торговли в другую, то здесь самая норма прибыли и ее абсолютные размеры регулируются планом всего хозяйства. Производительные силы направляются по определенному пути, построенному на основе учета всех элементов хозяйства. Не прибыль регулирует соотношение отдельных частей хозяйства, а ее регулирует государство, исходя из интересов хозяйства и основных экономических задач. Через политику цен на товары и тем самым через политику по реализации прибавочного продукта, т.-е. через регулирование прибыли — государство воздействует на рост производительных сил в мелком хозяйстве, направляет их по желательному пути.

В этом заключается основное отличие торговой прибыли в хозяйстве переходного периода от прибыли капиталистической.

Остается форма, но коренным образом меняется содержание. Государство регулируя цену, одновременно регулирует и прибыль каждого отдельного торгового предприятия, устанавливая размеры накидок для оптовых и розничных предприятия, как государственных, так и кооперативных.

Регулирование цен и монопольное положение государства и кооперации на рынке влияют и на размеры прибыли частного торгового капитала. Если отвлечься от того, что в настоящее время имеется недостаток на некоторые товары, а равно, что не везде еще достаточно построена и закреплена сеть государственной и кооперативной торговли, то в основном можно сказать, что частный торговый капитал поставлен в такие условия, при которых он не может устанавливать произвольно для себя прибыль, равно как размер этой прибыли для него не устанавливается и теми законами, которые регулируют ее в «классическом» капиталистическом хозяйстве. Социалистическое хозяйство здесь выступает по отношению к частному торговцу, как монополист по отношению к торговцам — оно диктует ему свои условия, отпускает товар по повышенной цене и тем самым оставляет прибавочный продукт в значительной части у себя; при условии, что рынок удовлетворяется необходимыми товарами, и что у частника имеются конкуренты в лице государственной и кооперативной торговли — он не может продавать товар по повышенной цене, и тем самым его прибыль падает. Государство уступает ему часть прибавочного продукта, поскольку оно не в состоянии своим аппаратом и через свой торговый капитал продвинуть всю товарную массу до потребления. Но эта часть все падает, по мере укрепления социалистического сектора хозяйства и частный торговец превращается постепенно в агента, который получает ничтожную часть прибавочного продукта. Постепенно создается своеобразная форма государственного капитализма, о который мы говорили уже в главе о торговом капитале.

Несколько иная картина получается там, где государство не может воздействовать на частный капитал и ограничить его. Здесь частник может повысить цену и тем самым увеличить свою прибыль. Но размеры его торговой прибыли носят случайный, а не закономерный характер — все зависит от рыночной конъюнктуры и соотношения сил на данном рынке. Будучи более гибким и подвижным, чем обобществленный торговый аппарат — частник на отдельных участках торговли (как в отношении товаров, так и в отношении районов торговли), может получить более высокую прибыль, которая может быть уменьшена как только изменится соотношение сил на рынке. Но и в этих отдельных случаях государство ограничивает накопление в руках частной торговли. Если это ограничение нельзя провести через монопольное положение на рынке, то возможность открывается по линии налоговой политики, тарифов на перевозку и т. д. Государство использует весь свой аппарат для того, чтобы уменьшить ту часть прибавочного продукта промышленности и крестьянского хозяйства, которая превращается в торговую прибыль капиталиста.

Мы видим, что торговая прибыль в переходный период совершенно изменяет свое содержание. Она перестает быть тем основным регулятором, который воздействует на все движение торгового, а отчасти и промышленного капитала. Совершенно меняется ее природа и содержание. Но она остается как орудие, дающее возможность извлекать прибавочный продукт и прибавочную стоимость через товарооборот для социалистического накопления. Трансформируется и прибыль частного капитала, поскольку на него усиливается организованное воздействие со стороны планирующего государственного хозяйства. Как форма хозяйства переходного периода торговая прибыль будет существовать до тех пор, пока будет существовать торговля. Но

эволюция торговли, постепенное отмирание ее и замена плановым распределением—будет одновременно изменять и форму реализации прибавочного продукта, поскольку связь между отдельными отраслями производства и между производством и потреблением будет расти, и поскольку будет отмирать товарно-денежная форма хозяйства.

Пока же регулирование торговой прибыли является одной из важнейших задач, составляющей часть всей задачи по регулированию народного хозяйства в целом. Мы видели, что политика цен органически связана с проблемой социалистического накопления — с одной стороны, и регулированием роста производительных сил — с другой. Вопрос о регулировании торговой прибыли не отделим от вопроса о регулировании цен на товары, производимые как в социалистическом секторе хозяйства, так и в мелком индивидуальном хозяйстве.

§ 4. ПРИРОДА КООПЕРАТИВНОЙ ПРИБЫЛИ.

Мы уже видели, что если торговец получает в капиталистическом хозяйстве свою прибыль от торговли товарами, производимыми в крупной промышленности, как часть прибавочной стоимости, то прибыль от торговли товарами, которые производятся в мелком трудовом хозяйстве — он получает за счет прибавочного продукта мелких производителей, которых он заставляет продавать товар по пониженной цене. С целью противодействовать этому мелкие производители объединяются в кооперативы по сбыту своей продукции. С другой стороны, объединяются в кооперативы и потребители, в целях установления непосредственной связи с производством, минуя торговца. И потребительские и сбытовые кооперативы получают торговую прибыль. Встает вопрос, что представляет собою эта прибыль и в какой мере можно назвать ее торговой прибылью, совершенно однозначащей с торговой прибылью капиталистического торговца? На первый взгляд кажется, что эта прибыль значительно отличается от прибыли торговца — здесь прибыль получает кооператив, объединяющий не капиталистов, а потребителей или мелких производителей. Но каким путем получается эта прибыль? Если мы возьмем потребительский кооператив, то увидим, что он получает товар из того же источника, откуда и частный торговец. Производитель продает товар кооперативу вовсе не отказываясь от прибавочной стоимости и попрежнему получая ее в виде средней нормы прибыли на свой капитал. Уступает он кооперативу часть прибавочной стоимости, которую кооператив в свою очередь частично отдает потребителю (либо в виде снижения цен, либо в порядке выплаты процентов на вклады), а частично оставляет у себя для обслуживания самого кооператива. Источник этой прибыли и этих выплат потребителю тот же, что источник прибыли частного торговца — ничего здесь не меняется. В сбытовой кооперации положение несколько иное, поскольку здесь кооператив уплачивает мелким производителям больше, чем частный торговец — заготовитель и тем самым оставляет у производителя часть прибавочного продукта; но и здесь прибыль образуется за счет прибавочного продукта мелких производителей. Если же мы примем во внимание, что кооперативные организации работают в условиях жесткой капиталистической конкуренции, то должны будем указать на то, что кооперативы сплошь и рядом ставятся в такое положение, которое не дает им возможности давать более высокую цену производителю или снижать цены для потребителя. Они по существу являются капиталистическими организациями, которые выступают на рынке на тех же условиях как и любое чисто-капиталистическое предприятие [1]). По-

[1]) О социальном и экономическом значении кооперации мы останавливаемся подробнее в главе о кооперации. Здесь же мы считаем необхо-

этому мы не видим никаких оснований к тому, чтобы согласиться с рядом буржуазных кооперативов, которые заявляют, что прибыль кооперативных организаций представляет собой нечто отличное от прибыли капиталистов-торговцев, и источником ее как-будто является нечто иное, а не прибавочная стоимость, созданная рабочими в промышленности, и прибавочный продукт, отчуждаемый у мелкого производителя.

Но если мы теперь перейдем к хозяйству переходного периода, то должны будем и по вопросу о кооперативной прибыли указать ряд особенностей, вытекающих из особенностей этого хозяйства. Мы знаем, что в государственной промышленности создается прибавочный продукт, который идет в фонд накопления социалистического хозяйства. Через торговую прибыль мы реализуем этот прибавочный продукт, продавая его либо в государственных, либо в кооперативных лавках. Но в обоих случаях мы получаем этот прибавочный продукт для социалистического хозяйства. Кооперация настолько тесно связана с государственным хозяйством и работает под его контролем, что для нас делается совершенно безразличным — реализует ли этот продукт госторговля или кооперация. Кооператив выступает здесь не как организация определенной группы потребителей, а как часть целой народно-хозяйственной системы, где интересы одного кооператива подчинены интересам всех трудящихся. Нормы прибыли для кооперативов регулируются так же, как и нормы прибыли для государственных организаций. Средства, полученные кооперацией от торговли, могут быть использованы для других отраслей хозяйства. Благодаря тому, что государство регулирует цены на товары, отдельные кооперативы не могут ставить своих членов в привеллигированное положение по сравнению с другими трудящимися и произвольно улучшить их положение за счет других [1]). Иное же значение приобретает и вопрос о кооперативной прибыли в объединениях мелких производителей по быту их продукции. Как мы видели, сбытовая кооперация стремится к тому, чтобы сохранить в руках мелкого производителя часть прибавочного продукта, который отнимает у него частный торговец. Кооперация переходного периода также не отказывается от этого. Но если в капиталистическом хозяйстве эта кооперация объединяет по преимуществу наиболее зажиточные слои крестьянства, то в переходный период все стремления направлены к тому, чтобы эти группы крестьянства были исключены и в кооперацию вовлечены наиболее необеспеченные группы. Прибавочный продукт таким образом сохраняется у маломощных хозяйств, а не у сельской буржуазии. С другой стороны, политика кооперации строится так, что прибыли, полу-

---

лимым указать только на природу кооперативной прибыли, не анализируя подробно роль и значение кооперативной торговли в целом.

[1]) Необходимо отметить, что в интересах привлечения трудящихся к активному участию в кооперации и тем самым в хозяйственном строительстве — кооперативные организации дают своим членам ряд льгот по сравнению с неорганизованными покупателями. Но если это делается в системе капиталистической кооперации в интересах конкуренции не только с частным капиталом, а и с другими кооперативами — то в хозяйстве переходного периода это имеет совершенно иное значение. Задачей таких льгот является агитация за вовлечение трудовых масс в кооперацию, за объединение их в кооперации в интересах развития и укрепления планового хозяйства. Возможность регулировать эти льготы и премущества сверху обеспечивает правильное их использование и не должно вызывать конкуренции между отдельными кооперативами. Особенно важно это в сбытовой кооперации, где проведение льгот для кооперативов вызывает объединение мелких производителей и способствует объединению мелких хозяйств на основе новой производственной их организации.

ченые от торговли, возвращаются в значительной части самим производителям как в другой форме, так и непосредственно в виде ссуд, удешевленного отпуска семян, машин и орудий. Извлеченный из мелкого хозяйства прибавочный продукт возвращается в то же хозяйство в другой форме. Какая цель этого? Она станет для нас ясной, если мы будем иметь в виду основную установку в области политики по отношению к крестьянскому хозяйству. Задачей нашей является не размножение мелких, хотя бы и экономически устойчивых хозяйств, а постепенное перерождение их в крупные коллективные хозяйства. Возвращая крестьянам прибавочный продукт, полученный кооперативом при заготовках, допустим хлеба, — в виде удешевленных тракторов, постройки хороших дорог, сети ссыпных пунктов и т. д., мы тем самым создаем предпосылки для укрупнения хозяйства и по существу уменьшаем размеры отчужденного у крестьянства прибавочного продукта. Здесь опять-таки, как и в потребительской кооперации — единство плана работы всей сельскохозяйственной заготовительной и сбытовой кооперации резко отличает ее от кооперации капиталистического хозяйства и совершенно меняет природу торговой прибыли. Наконец, если мы примем во внимание обстоятельство, что та часть прибавочного продукта, которая в виде торговой прибыли сбытовой и заготовительной кооперации не возвращается в той или иной форме производителям, а идет в доход государства и центральных органов кооперации, — служит одним из элементов социалистического накопления, то и здесь увидим коренное отличие от прибыли кооперации в условиях капиталистического хозяйства.

Таким образом и на примере рассмотрения природы и содержания кооперативной прибыли мы видим резкое отличие торговой прибыли хозяйства переходного периода от капиталистического хозяйства. Имея своим источником прибавочный продукт, созданный в социалистическом и мелко-товарном хозяйстве, а также прибавочную стоимость, созданную в капиталистическом секторе хозяйства, торговая прибыль является в переходный период необходимой, поскольку товарно-денежная форма хозяйства обусловливает возможность накопления социалистических фондов через реализацию стоимости и прибавочной стоимости продукта через куплю-продажу..

ЛИТЕРАТУРА.

К. Маркс.—Капитал, т. III, гл. III.

Е. Преображенский.—Новая экономика, гл. III.

С. Фридман.—Капиталы государственной торговли.

И. Лапидус и К. Островитянов.—Политическая экономия в связи с теорией советского хозяйства, гл. XVII.

М. Иоффе.—Закон тенденции нормы прибыли к понижению в условиях СССР. «Плановое хозяйство» за 1927 г., №№ 7, 8, 10, 12.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ.

АНАРХИЯ РЫНКА И КРИЗИСЫ.

§ 1. СТРОЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА.

Исходя из того, что мы говорили в главе пятой, структуру современного рынка нужно понимать как взаимную связь между различными производственными отраслями, а сам рынок как совокупность

условий и содержания актов купли-продажи, являющуюся стихийным регулятором капиталистического производства.

Мы говорили, что рынок устанавливает связь между отраслями и потому, что именно при капитализме рынок получил полную развернутую форму, как единственного регулятора производства. На рынке проявляются все противоречия буржуазной экономики, через рынок же насильственно и восстанавливаются временные равновесия капиталистического производства.

Чтобы яснее представить себе рыночный механизм и его действия на буржуазную экономику, необходимо рассматривать его основные элементы. Рыночный аппарат и весь процесс при всем его многообразии можно рассматривать с двух точек зрения: 1) со стороны экономических категорий и 2) со стороны моментов организационно-технических, которые в своей совокупности образуют самый аппарат рынка, его товаропроводящую сеть и вспомогательные торговые учреждения. Нас может интересовать лишь один из моментов строения этой сети, а именно ее многообразие, или как принято говорить, многозвенность. Между мелкими лавочками, которые непосредственно соприкасаются с покупателем,—потребителем [1]) или биржей, где покупателями в большей части являются крупные оптовики, лежит еще большая цепь посреднического аппарата. Эта большая многозвенность капиталистического рынка увеличивает, с одной стороны, товарные запасы рынка и, с другой, торговый оборот. Товар прежде чем попасть в индивидуальное потребление проходит иногда до 10 и больше звеньев. Вполне естественно, что во время передачи товара от торговца к торговцу никакой реализации стоимости не совершается. Но если нет реализации, зато есть увеличение числа сделок, увеличение торгового оборота и увеличение издержек обращения. Эта многозвенность сети расширяет анархию капиталистического рынка, благоприятствует возникновению кризисов и ложится тяжелым бременем на потребителя и производственный капитал.

Переходя к изложению экономических моментов, характеризующих рынок, мы должны кратко остановиться на связи капиталистического товаропроизводителя с рынком. Капиталистическое общество состоит из бесчисленного множества товаропроизводителей. Как было уже указано выше — каждый товаропроизводитель внешне самостоятелен—производить сколько угодно и какие угодно ему товары. Но если он в производстве внешне независим, то в реализации произведенных стоимостей ему приходится считаться со спросом. Ведь товары производятся не для собственного потребления, а для потребления других. Поэтому если на произведенный товар нет спроса, то это значит, что в данное время капитал [2]) затрачен непроизводительно. Также, если товаропроизводитель производит товары, стоимость которых является выше цен производства, то это неизбежно поведет к краху производства данного капиталиста. Отсюда явствует, что всякий товаропроизводитель является самостоятельным, независимым лишь формально, по существу же, поскольку его производство является общественным производством, он во всех своих действиях зависит от этого общества. Но капиталистическое общество является неорганизованным: в нем никакого единого плана, учитывающего общественный спрос, не существует.

---

[1]) Мы здесь говорим лишь об индивидуальном потреблении, т. к. в обращении товаров производственного потребления сеть имеет меньшую многозвенность.

[2]) Мы в дальнейшем изложении везде под словом товаропроизводитель будем понимать предпринимателя-капиталиста.

заранее средней калькуляции на производимые товары не устанавливается, а все же **относительное** равновесие общественного производства налицо. Что же заменяет в капиталистической стране план и калькуляцию? Их заменяет рыночный механизм. В чем же заключается экономическая основа и сущность этого капиталистического «плана»? Здесь можно отметить: 1) постоянную взаимную связь между отдельными отраслями производства, через товарооборот, где товар является объектом этой связи; 2) наличие постоянного потребительского спроса; 3) наличие рабочей силы, как товара; 4) наличие формально самостоятельного посредника между товаропроизводителями и потребителями, — коммерческого капитала; 5) существование конкуренции и 6) наличие колеблющейся цены. Капиталистическое производство есть производство не ради удовлетворения потребности, а ради извлечения прибыли. Отсюда то безграничное стремление к расширению производства, которое периодически приводит капитализм к несоответствию произведенных товаров с емкостью рынка. Но из чего образуется емкость рынка? Здесь будет не лишне остановиться на отмеченной нами связи между отдельными отраслями производства. Реализация товара будет заключаться не только в метаморфозе Т в Д, но и обязательно Д в Т, т.-е. для непрерывного процесса, хотя бы простого воспроизводства, нужна не только реализация стоимостная, но и в натуральной форме. Если (при простом воспроизводстве) вновь созданная стоимость, равная C + v, будет в руках ее обладателей являться той частью спроса, которая образует узко потребительскую емкость рынка, то стоимость, равная C, явится спросом производительным; но C состоит, как известно, из средств производства, значит они должны быть возмещены в натуре средствами производства. Все общественное производство делится на два основных подразделения [1]): 1) средства производства и 2) средства потребления. Эти два подразделения, находясь в постоянном взаимодействии (так как всякий продукт труда проходит несколько производств прежде, чем он выйдет готовым фабрикатом: сырье, материал, фабрикат), и создают через опредметворенный капитал и занятую в них рабочую силу спрос и предложение товаров. Но наличие спроса и предложения не говорит о том, что они равны. В капиталистическом хозяйстве реализация (возмещение) стоимости должна, во-первых, пройти метаморфозу Т—Д, и во-вторых, через посредника реализации, т.-е. торговый капитал. Первое говорит нам о том, что стоимость товаров претерпевает на рынке модификацию и получает наименование цены, т.-е. денежное выражение стоимости. Второе указывает, что на рынке господствует не товаропроизводитель, не он учитывает спрос и предложение, не он соприкасается с потребителем, а торговец, причем спрос часто со стороны последнего является спросом лишь самого торгового капитала, а это перегружает рынок, так как не соответствует потребительскому спросу. Последнее особенно важно при изучении механизма рынка потому, что движение купеческого капитала создает фиктивный спрос, а это усиливает диспропорцию в производстве и является одним из резонаторов кризисов.

Через метаморфозу Т—Д, Д—Т продажа товара обособляется от покупки. Купля-продажа становится формально независимой. Здесь натуральное возмещение стоимости проходит через посредство всеобщего товарного эквивалента—денег. Это в свою очередь показывает, что не всякая продажа обязательно влечет за собой сейчас же покупку. Единство купли-продажи имеет свои противоположности.

---

[1]) Конечно, деление это относительное, но в теоретическом анализе оно необходимо.

Главная особенность капиталистического рынка заключается не в том, что здесь существует денежный обмен, или что товары начинают распадаться на две обособленные группы: товары непосредственного потребления и товары — средства производства, а в том, что товаром становится рабочая сила. Именно «это есть специфическое отличие капиталистического обмена и капиталистического способа производства. Раз рабочая сила вступила в товарооборот, то те противоречия, которые свойственны товарному производству в осложненной форме должны выступить и здесь. Противоречие между потребительной стоимостью товара и его меновой стоимостью проявляется здесь как противоречие между производством прибавочной ценности, которое стремится к безграничному расширению и ограничением покупательной способностью масс, реализующих ценность своей рабочей силы[1]). Рассмотрим ближе последнюю категорию рыночного механизма — конкуренцию. Всякий товаропроизводитель, чтобы вести беспрерывный процесс воспроизводства капитала; должен не только производить, но и реализовать произведенное, т.-е. производимый конкретный товар обменять на всеобщий товар — деньги, которые вновь авансируются им на покупку средств производства и рабочей силы. Но границы капиталистического производства товарного хозяйства ограничены лишь самим капиталом, а реализация товара емкостью рынка, которая в каждый данный момент ограничена общественным платежеспособным спросом. Ясно, что для реализации все растущего и развивающегося производства при ограниченном платежеспособном спросе между товаропроизводителями возникает борьба за покупателя. Стремление капиталиста к получению большей прибыли как путем увеличения продукции, так и через продажу товаров по наиболее высоким ценам — наталкивается на конкуренцию со стороны других капиталистов. Борьба за вербовку покупателя заставляет отдельных капиталистов за счет массы прибыли поступаться нормой ее. Отсюда в период расцвета свободной конкуренции частые случаи низких цен на товары, т.-е. рыночных цен ниже цен производства. В эти периоды отдельные капиталисты временно получают прибыль ниже средней нормы прибыли. Но это явление временное и продолжается до момента победы одних товаропроизводителей над другими. Не выдержавшие конкуренции, менее сильные предприятия погибают или разоряются. Зато выжившие усиливаются. Из конкуренций рождаются концентрация и централизация капитала. Концентрирующийся капитал распространяет власть на большую часть рынка. Победитель торжествует победу и уже мечтает о монополии на рынке. Но всякое поднятие цен, получение прибыли выше средней на основе недостаточного количества товаров в данной отрасли, влечет за собой переливание капиталов из других отраслей хозяйства. Вновь конкуренция получает развитие, но уже она идет между более мощными противниками, так как она ведется на более высоком капиталистическом базисе. Снова цены на товары должны быть снижены и временно полученные сверхприбыли распыляются в рыночной борьбе.

Рыночная конкуренция не только влияет на цены, не давая им на много отклоняться в ту или другую сторону от цен производства и тем самым устанавливая относительное равновесие капиталистического производства, но также влияет на качество товаров и на развитие производительных сил. Для нас особенно важно последнее. Мы уже сказали, что победителем в конкурентной борьбе выходит сильнейший. Но в чем сила капитала. Конечно, она заключается не в силе физического превосходства, а в производственной силе того или иного предприятия и в степени его концентрации, т. е. в сте-

[1]) Бухарин. Проблема рынка и кризисов под ред. А. Мендельсона и Трахтенберга, ч. III, стр. 218—219.

цепи количества и качества эксплоатируемого им труда. Капиталист заинтересован в получении не только высокой нормы прибыли, а главное в массе прибыли. Масса же прибыли зависит от величины применяемого капитала. Отсюда стремление к безграничному расширению (на основе капитализации большей части прибавочной стоимости) производства. Это безграничное расширение всех и каждого встречает противоречие в узком базисе покупательной силы общества.

Завоевание рынка сбыта идет по пути преодоления конкурентов, главным образом, методом низких цен. Но низкие цены при условии равных цен производства у конкурирующих, угрожают не только тем, против кого ведется борьба, но и ослабляют силу наступающего. Поэтому каждый капиталист в конкурентной борьбе идет по пути вытеснения противников не вообще методом снижения цен, а методом снижения цен на основе снижения издержек производства. А так как издержки производства у каждого капиталиста слагаются из C + V, то и нажим идет по линии снижения обоих слагаемых. Но наши слагаемые качественно неоднородны. Если снижение C возможно лишь преодолением препятствий технического порядка, то на стороне V стоит живой товар и здесь нажим капитала встречает соответствующий отпор со стороны рабочего класса. Снижение, хотя в отдельные периоды и бывает возможно, но оно очень ограничено и чревато большими последствиями для самого капитала. В частности всякое понижение связано с уменьшением платежеспособного потребительского спроса, а отсюда уменьшение емкости рынка, так как рабочий класс не может приобрести в основном товаров на сумму, большую его заработной платы. Таким образом, основной частью снижения издержек производства в товаре остается первая часть, т.-е. C. Капиталист идет, главным образом, по пути снижения издержек производства. Мы дальше увидим, что и этот путь наименьшего сопротивления также расширяет и углубляет противоречия капитализма. Но в данном случае для нас важно лишь то, что для капиталиста это является неизбежным следствием рыночных отношений. Путем введения новых технических усовершенствований, повышающих производительную силу труда, индивидуальный капитал берет перевес над своими конкурентами, не ослабляя, а напротив, за счет временного получения сверхприбыли увеличивая свою мощь и расширяя свое влияние на рынке. Но всякое развитие производительной силы труда при капитализме, создавая добавочный спрос на средства производства и тем самым раздвигая напряжением самого производства границы рынка, создает в расширенных размерах противоречия и диспропорцию капиталистического производства. Безграничное расширение производства, все увеличивающаяся масса выбрасываемых на рынок товаров создают на известной стадии переполнение рынка, или перепроизводство товаров. Но что такое перепроизводство товаров, и какова взаимозависимость предложения со спросом? Мы уже установили, что емкость рынка находится в зависимости от производственного и индивидуального потребительского спроса. Этот производительный и потребительский спрос в свою очередь определяется не абсолютными потребностями, а потребностями, ограниченными платежеспособностью. Причем при наличии разделения актов купли-продажи во времени и в пространстве не всякое предложение товаров будет сейчас же сопровождаться спросом товаров на эквивалентную сумму, таким образом и производительный спрос не совпадает с предложением, что означает возможность заминки в сбыте, т.-е. перепроизводства. Но если возможность перепроизводства вытекает уже из производственного спроса и предложения, то она при рассмотрении зависимости производственного спроса и индивидуального перепроизводства будет являться для капиталистического производства

уже неизбежностью. Ведь производственный спрос является результатом стремления капитала к безграничному расширению и в то же время он является всегда лишь предпосылкой для производства средств потребления. Отсюда ясно, что производство при ограниченной покупательной силе и относительном ее падении по отношению к растущей массе товаров, всегда имеет тенденцию выйти за пределы этого спроса и таким образом создать переполнение рынка, т.-е. перепроизводство. Это будет перепроизводство не общее, а относительное. «Оно имеет дело только с платежеспособными потребителями. Дело идет не об абсолютном перепроизводстве, не о перепроизводство an und für sich в отношении к абсолютной потребности или к желанию обладать товарами. В этом случае не существует ни частичного, ни всеобщего перепроизводства. И (в этом смысле) они не составляют противоположности друг другу» [1]).

§ 2. КРИЗИСЫ.

Уже в предыдущем изложении из рассмотрения основных категорий капиталистического рынка было установлено, что главными предпосылками, создающими возможность и необходимость анархии капиталистического производства являются: 1) внутреннее единство при формальной самостоятельности актов купли-продажи, 2) внутренняя зависимость процесса производства и процесса обращения как единства воспроизводства капитала и формальная самостоятельность, разделение последних во времени и в пространстве. Эта возможность анархии производства увеличивается еще теми отношениями производителей, которые проявляются в существовании денег, как платежном средстве, т.-е. в существовании кредита. Мы еще вернемся к этому моменту, когда будем говорить о резонаторах капиталистических кризисов, сейчас же перейдем к вопросу о самой анархии производства и кризиса. Капиталистический мир движется и развивается в противоречиях. Эти противоречия принимают определенную форму законов, присущих исключительно современной общественной капиталистической формации. Форма развития этих противоречий, достигшая своего апогея и насильственного разрешения, выливается в цикличное скачкообразное движение капиталистического производства, причем всякий новый цикл все больше и дальше усугубляет и расширяет противоречия капиталистического развития. Это цикличное скачкообразное движение, которое проходит современная промышленность, т. е. «состояние покоя, возрастающее оживление, расцвет, перепроизводство, крах, застой, состояние покоя и т. д.» [2]), являются неотъемлемой и неизбежной предпосылкой и условием существования капиталистического производства, вытекают из его внутренней структуры, которая характеризуется анархичностью, неорганизованностью, стихийностью.

Присмотримся ближе к проблеме анархии производства. Характерной особенностью капиталистического производства является то, что производство является общественным, присвоение же — частным; капиталист, чтобы быть капиталистом, должен производить товары. Товары готовятся на совершенно неизвестный капиталисту рынок. Каждый производит не по заказу, не по плану, который учитывает количество необходимого к изготовлению товара, а в надежде на спрос и на конъюнктуру. Для капиталиста безразлично где и как его товар будет потребительски реализован. Пусть он реализуется при потреблении в Америке или в Японии, пусть он реализуется на внутреннем рынке — это для капиталиста неважно. Важно лишь получить авансированный капитал, плюс прибыль на этот капитал.

[1]) Маркс. «Накопление капитала и кризисы», стр. 50—51.
[2]) Маркс. Капитал, т. III, стр. 226.

Тогда капиталист снова купив средства производства и рабочую силу, может продолжать свое производство, причем одновременно у него увеличивается капитал за счет прибавочной стоимости. Но где же он может получить этот авансированный капитал? Он его получает от посредника — купца. Сущность торгового капитала, как капитала функционально самостоятельного, и том и заключается, что он авансирует производство. Таким образом, для капиталиста-предпринимателя уже в процессе сбыта товара, реализация стоимости становится совершенно отделимой от реализации ее потребительной стоимости. В этом случае совершается лишь простая передача стоимости от одного капиталиста другому. Но если с общественной точки зрения это является лишь простой передачей товара без его потребительской реализации, то для производительного капитала это есть уже реализация. Капиталист возмещает конкретный товар всеобщим товаром — деньгами и становится снова покупателем для дальнейшего производства. Получив капитал от торговца, товаропроизводитель не интересуется дальнейшей судьбой товара и не знает, что ожидает товар в дальнейшем. Это не значит, что он не чувствует судьбу товара на своем производстве. Ведь торговый капитал может авансировать предпринимателя лишь до тех пор, пока его дела идут хорошо, пока имеющийся у него в наличии товар без задержки потребительски реализуется. Если же хоть на одной ступени товаропроводящей сети произошла заминка сбыта, то новую партию предлагаемого товаропроизводителем товара торговый капитал возместить не может и последнему грозит приостановка или замедление производства. Это показывает, что производство является, с одной стороны, общественным, с другой,— оно развивается непланомерно, стихийно и регулируется не в начале процесса, а по его завершении — на рынке. Это существенный из моментов анархии капиталистического производства.

Присваиваемая капиталистом прибавочная стоимость разделяется на две части: на капитал и доход. Капитализируемая прибавочная стоимость при прочих равных условиях должна разделиться в определенной пропорции на C + V. На часть C капиталист предъявляет добавочный спрос на средства производства и на часть V, равную заработной плате, рабочие предъявляют спрос на средства существования. Вполне естественно, что для капитализации части прибавочной стоимости требуется наличие на рынке добавочного фонда, как средств производства и средств потребления, так и рабочей силы. Следовательно, на рынке всегда должны быть товарные запасы, т.-е. в потенции перепроизводство. Эти запасы, необходимые для бесперебойного процесса общественного воспроизводства, при капитализме никем не регулируются. Они в каждый данный момент могут быть много больше и много меньше нормально необходимого запаса. Производство же, которое руководствуется единственно высотой нормы и массой прибыли, не считается с запасами. Отсюда возникает постоянное несоответствие между отдельными отраслями производств, так называемая, диспропорция производства. Это будет вторым элементом анархии капиталистического производства.

«Но условия непосредственной эксплоатации и условия ее реализации не тождественны. Первые ограничены только производственной силой общества, вторые — пропорциональностью различных отраслей производства и потребительной силой общества»[1]).

Капитализация прибавочной стоимости предполагает расширение производства. Это является неизбежным условием увеличения прибыли, а последняя является целью капиталистического производства. Всякое расширение производства, в конечном итоге, является лишь условием, предпосылкой для расширения производства

[1]) Маркс. Капитал, т. III, ч. 1, стр. 220.

средств потребления. Потребление же (здесь подразумевается индивидуальное потребление) никогда не успевает за производством, постоянно отстает от такового. Даже принимая строение капитала неизменным — мы будем иметь постоянную тенденцию этого несоответствия. Это объясняется тем, что рабочий никогда не потребляет продуктов, равных по стоимости тому, что он произвел. Рабочие в своем потреблении ограничены той заработной платой, которая в своей совокупности составляет только часть вновь созданной стоимости. Эта колизия между безгранично расширяющимся производством и ограниченным в каждый данный момент платежеспособным спросом со стороны рабочих, в конечном итоге, ставит предел дальнейшему расширению и является третьим элементом анархии капиталистического производства.

Таким образом, анархия капиталистического производства не ограничивается одной стихийностью, бесплановостью или наличием рынка,— она есть совокупность противоречий буржуазной экономики. Ее основными элементами нужно считать:

1) Неорганизованность производства и связь отдельных частей хозяйства через рынок.

2) Постоянно нарушаемое равновесие капиталистической системы, выражающейся в диспропорциональности, с одной стороны, между производством средств производства предметов потребления и между отдельными отраслями производства и, с другой,—между всем в совокупности производством и общественным платежеспособным спросом.

Если разделение во времени и в пространстве купли-продажи, производства и обращения создают условия анархии производства, то совокупность противоречий, характеризующихся анархией капиталистического производства, является уже реальной причиной капиталистических кризисов.

Однако, хотя анархия производства и является реальной причиной, вызывающей товарное перепроизводство, а отсюда и капиталистические кризисы, она одна не в состоянии нам объяснить весь процесс. Из анархии производства вытекают с неизбежностью время от времени взрывы, насильственно восстанавливающие равновесие капиталистической системы. Но эти взрывы клубка противоречий— кризисы будут лишь эпизодическими. Поскольку же кризисы являются не только необходимыми спутниками капиталистического производства, но и принимают в капиталистическом обществе закономерный характер и происходят периодически, т.-е. через более или менее определенный промежуток времени, объяснение их требует выяснения других причин, реально проявляющих себя в капиталистическом обществе, как закономерности. Для выяснения явлений, связанных с цикличным [1]) развитием капитализма, необходимо рассмотреть органический состав капитала, причины его изменений и вытекающих отсюда следствий.

Уже при анализе одной из рыночных категорий — конкуренции, было выяснено, что каждый капиталист, чтобы быть капиталистом, должен не только воспроизводить капиталистические отношения (в целом), но воспроизводить их в расширенных размерах. Расширение производства идет не потому, что этого хочет или не хочет капиталист, а оно вытекает с неизбежностью из борьбы за самосохранение, за господство на рынке, из борьбы за получение большей доли из общей массы прибыли. Однако в развитом капиталистическом обществе не всякое расширение производства увеличивает массу прибыли капиталиста. Капиталист получает не ту прибавоч-

[1]) Под циклом понимается период капиталистической хозяйственной конъюнктуры, в который входят три основных фазы: кризис, депрессия, подъем.

ную стоимость, которая создается у него в производстве, а лишь часть общей прибавочной стоимости, созданной всем общественным капиталом. Величина эта зависит не от числа занятых в данном предприятии рабочих, а, во-первых, от величины авансированного им капитала, и, во-вторых, от средней нормы прибыли, которая получается на весь общественный капитал. Закон цен производства, как модификации стоимости, и закон средних товарных цен имеет характерные особенности. Капиталист, чтобы получить вновь созданную прибавочную стоимость, должен реализовать товары, в которых последняя заключена. При метаморфозе товаров Т—Д рыночные цены последних определяются теперь не непосредственно трудовой стоимостью, а через цены производства. Цены производства, слагающиеся из издержек производства, плюс средняя прибыль ее, таят в себе глубокое противоречие. С одной стороны, капиталист получает независимо от органического состава капитала среднюю прибыль на капитал и поэтому как бы не заинтересован в развитии техники. С другой, — не всякие издержки производства окупаются в цене, а лишь те, которые входят в товары при средних условиях общественного производства, а значит, и при средней технике, что с неизбежностью заставляет капиталы низкого органического состава стремиться к среднему. Наконец, всякое повышение производительности труда, уменьшая издержки производства в индивидуальном предприятии, понижая их ниже среднего общественного уровня, дает возможность капиталисту временно получать сверхприбыль и таким образом создает тенденцию к более высокому строению органического состава капитала.

Таким образом, закон цен производства, а также ранее отмеченная конкуренция, диктуют капиталу развитие общественных производительных сил.

Повышение органического состава капитала имеет двоякое отношение к проблеме кризисов. Во-первых, развитие производительности труда, отсюда повышение органического состава капитала, при неизменной величине капитала уменьшает его переменную часть за счет постоянной части. Уменьшение отношения $\frac{v}{c}$ при данной степени эксплоатации труда сокращает массу прибавочной стоимости, что в свою очередь влечет понижение нормы прибыли. Раз дан толчок понижению нормы прибыли, капитал, для которого прибыль и есть альфа и омега, имеет все усиливающуюся тенденцию к компенсации понижающейся нормы прибыли—массой ее. Это заставляет капиталиста, с одной стороны, увеличивать капитал за счет капитализации прибавочной стоимости, с другой, — все больше развивать производительные силы, а следовательно, и расширять вширь и вглубь производство. Расширяющееся производство выбрасывает все большие и большие массы товаров на рынок. При бурном росте товарных потоков и относительном сокращении (при уменьшении V) платежеспособного спроса, коллизия становится неизбежной. Она усиливается еще тем, что развитие средств производства идет формально независимо от индивидуального потребления, а отсюда как бы и от производства предметов потребления. Диспропорция между общественным производством и платежеспособным спросом достигает своего апогея и разряжается в кризис.

При машинной индустрии и постоянных усовершенствованиях техники развитие производства средств производства не только формально обособляется от производства предметов потребления, но создавая внутри себя все возрастающий спрос, развивается быстрее, чем производство предметов потребления. Основной капитал растет быстрее, чем оборотный—постоянный. Оборотный постоянный быстрее, чем оборотный переменный. Применение новых машин заставляет

отдельных капиталистов в целях самосохранения заменять машины старого типа более усовершенствованными. Спрос на таковые растет и производство средств производства бурно развивается. Это развитие идет на основе общей анархии производства и тогда, когда цикл реконструкции заканчивается, сбыт средств производства приостанавливается. Это влечет приостановку или замедление производства предметов потребления. Замедление производства в тяжелой промышленности уменьшает потребление оборотного постоянного и переменного капитала. Вследствие этого сокращается производство средств производства оборотного капитала. Сокращение производства средств производства умеиьшает платежеспособный индивидуальиый спрос. При условии же развертываиия производства средств потребления, на основе реконструированной техники, перепроизводство средств потребления становится неизбежным, и кризис охватывает всю промышлениость. Таким образом, теперь кризис начинается не от производства средств потребления непосредственно по линии несоответствия роста производства с индивидуальным потреблением, а начинается с производства средств производства, хотя в коиечном итоге обусловливается узким базисом платежеспособиого потребительского спроса.

Мы выяснили осиовные причины капиталистических кризисов, которые в развитом капитализме принимают всеобщий характер. Они есть результат товарного перепроизводства, но перепроизводства относительиого, когда по существующим ценам рыиок поглотить все производимые товары не может. Это относительное перепроизводство может быть и не всеобщим, а лишь частичным, затрагивающим лишь немногие отрасли капиталистического хозяйства, причем одни из них больше, другие меньше.

Основным резоиатором капиталистических кризисов является кредит. Кредит—оборот капитала в чужом предприятии имеет место как в сфере производства, так и в процессе обращения. Кредит мобилизует средства. Он во время подъема дает возможность капиталу за счет заемных средств ускорять развитие производства. Кредит также служит орудием переноса капитала из одной сферы производства в другую. Но создавая фиктивный капитал (акции, облигации и т. д.) и спекуляцию, кредит в то же время создает видимость расцвета, тогда когда в действительиости уже перепроизводство налицо. Там, где без кредита капиталист почувствовал бы приостановку сбыта производимых товаров и вынужден был бы за иеимением средств замедлить производство, при кредите он этого не делает. Фиктивный спрос на товары, возможность получения кредита при замедлении сбыта, создают видимость лишь временных задержек сбыта, и производство все скачет вперед. Наконец, наступает время платежей. Товары не реализованы. Наличных денег нет. Требования и спрос на последние усиливаются, проценты подиимаются вверх. Видимое благополучие и расцвет превращаются в свою противоположность. Крах следует один за другим. Кризис вырастает на расширенном базисе противоречий и потрясает более глубоко и остро весь народно-хозяйственный организм. Подведем теперь итог всему сказанному. Для нас ясно, что кризисы должны рассматриваться в обстановке расширенного капиталистического воспроизводства. Кризисы есть не просто перепроизводство, хотя и являются результатом последнего. «Кризисы есть, с одной стороны, обнаружение, а с другой,—разрешение этого противоречия, т. е. восстановление их единства»[1]).

Это разрешение противоречий и восстановление их единства проходят для капитала не гладко, не без потрясений. Кризис влечет за

[1]) Б. Лившиц. Введение к сборнику «Проблема рынка и кризисов», стр. 23.

собой уничтожение капитала и восстановление противоречий на расширенном базисе. Приостановка реализации произведенных товаров и понижение их цен ведет к замедлению процесса производства. Менее рентабельные предприятия закрываются совсем, более же приспособленные вынуждены сократить производство. Сокращение производства товаров при условии недостаточной загрузки предприятий повышает издержки производства на единицу продукта. Поднявшиеся издержки производства и низкие рыночные цены создают новые противоречия для капитала. В интересах самосохранения и увеличения капитала последний вновь ищет выхода из этого противоречия и находит его в том же производстве. Введение новых технических усовершенствований, повышение производительности труда дают возможность капиталу преодолеть последствия кризиса. Но, преодолевая одни противоречия, капитал создает новые, причем в более широких размерах. Повышающиеся производственные силы уменьшают, с одной стороны, тенденцию нормы прибыли к понижению, с другой—относительно сокращают платежеспособный индивидуальный спрос. Это ведет капитализм к новым кризисам, но уже к более сильным и острым по своей глубине.

§ 3. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСОВ НА ТОВАРООБОРОТ.

Кризис, являясь следствием перепроизводства, следовательно, возникая из производства, обнаруживается вначале в процессе обращения. Именно здесь, где происходит действительная реализация стоимости — заминка сбыта дает себя чувствовать раньше, чем это отразится на производстве. Но кризис, обнаружившись в процессе обращения, через последний распространяется на производство и таким образом захватывает процесс капиталистического воспроизводства в целом, влияя на все его элементы. Посмотрим как и где обнаруживается кризис и каковы его последствия.

При анализе структуры капиталистического рынка была отмечена сущность его организационно-технических форм, в частности многозвенность товаропроводящей сети. Товар, прежде чем достигнет потребителя, должен пройти через посредника — торговый капитал. Однако этот посредник хотя и един, но в трех лицах (мы здесь берем лишь три звена): крупный опт, средний опт и розница. Естественно, что их значение и их роль в процессе реализации стоимости неодинаковы. Оптовый торговец соприкасается непосредственно с производством, он авансирует промышленного капиталиста и лишь передвигает товарные массы через свои склады, а иногда и через склады товаропроизводителя к более разветвленной сети среднеоптовой торговли. Эта основная функция отдаляет его от непосредственной реализации товара и создает условия, при которых он не только занимается передвижением действительных товарных масс, но и торгует товарными документами, отделяя во времени и в пространстве действительную реализацию товаров и создавая фиктивный спрос. Сделки на срок в надежде на конъюнктуру будущего, которые имеют место именно в звене оптовой торговли, усиливают не только дутый спрос к производству, но авансируя промышленника за счет банковского кредита, создают перенапряжение последнего и тот усиливает и углубляет кризисные явления. Благодаря этому кризисы «сначала обнаруживаются и разражаются не в розничной торговле, которая имеет дело с непосредственным потреблением, а в сферах оптовой торговли и банков, которые предоставляют в ее распоряжение денежный капитал общества» [1]).

---

[1]) Маркс. Капитал, т. III, ч. 1, стр. 281.

Разразившийся кризис приостанавливает расцвет спекуляции «обращение останавливается, рынки переполняются, продукты лежат массами без покупателей, наличные деньги исчезают из обращения, кредит приостанавливается... банкротство следует за банкротством, аукционы за аукционами» [2]).

Замедление обращения сокращает товарооборот, что влечет за собой повышение издержек обращения на единицу продукта при понижающихся ценах.

Всякий новый период подъема, как было указано раньше, влечет более быстрое развитие основного капитала, чем оборотного. Повышающийся и все растущий спрос на оборотный постоянный капитал быстро обгоняет предложение со стороны последнего. Чтобы удовлетворить растущий спрос на сырьевые продукты, промышленность, производящая их, частью переходит к худшим условиям производства. Вводятся в действие мало рентабельные до того предприятия. Издержки производства прогрессивно возрастают, но цены на сырье, которые также по естественным причинам не могут поспеть за спросом, растут интенсивнее недостатка в них. Требования на ссудный капитал растут, предложение же его замедляется, так как для капиталистов, имеющих его, при цветущем состоянии промышленности выгоднее вложить деньги в акции какого-нибудь предприятия и получать повышенный дивиденд, чем относительно низкий банковский процент. Следовательно, становится неизбежным повышение процента на ссудный капитал. Повышение спроса на рабочую силу, увеличивает заработную плату рабочих. Все это еще в больших размерах повышает общие товарные цены, которые затем, взвинченные подъемом, неизбежно при кризисе идут резко вниз. Переполнение товарами каналов обращения рынка и сильно ослабленный спрос на них при существующих высоких ценах, не могут оставаться бесконечными. Мы видим, что в кризисе не маловажную роль играет кредит. Торговый капитал, а тем более часть оптовой торговли, все более работают на ссудном капитале. При кризисе происходит не только давление на банки со стороны дебиторов и кредиторов, но и обратное давление банков на своих дебиторов. Последние, ввиду полной приостановки сбыта, а значит, реализации конкретных товаров и обмене их на всеобщий товар — деньги, не могут своевременно внести требуемый с них долг. Их предприятия должны терпеть полное или частичное банкротство. Они становятся вынужденными предложить свои товары по уменьшенным, сниженным ценам, дабы не допустить производства публичных торгов, аукционов, которые будут производиться по воле их кредиторов. Кредиторы же торгового капитала — банки, не могут принять в счет долга товары. Им нужны деньги, так как иначе им самим грозит банкротство. Поэтому продажа товаров по пониженным ценам является принудительным законом для каждого капиталиста. Однако, это не все. Даже, если не было бы принудительных аукционов, если бы не было предъявления требования кредиторов, то и тогда обеспечение и необходимая продажа товаров по удешевленным ценам являлись бы неизбежными. Действительно, резко ослабленный спрос предлагает длительное лежание товаров на складах и вообще в каналах обращения.

Длительное оставление товаров в процессе обращения двояко отрицательно для капитала. Во-первых, не реализованный товар является мертвым капиталом для капиталиста. Он не приносит ему никакой прибыли и является для него непроизводительной затратой, тем более что издержки хранения растут. Капиталист от этого мертвого капитала терпит двойной убыток. Если бы его капитал был свободен, не связан в этих нереализуемых товарах, он мог бы пустить его в оборот, из которого капитал выходил бы с приращен-

[2]) Ф. Энгельс. Анти-Дюринг, стр. 247.

ной к нему прибылью. Здесь капитал родил бы новый капитал, прогрессивно увеличивающийся в своих размерах. Поскольку же этого увеличения не происходит, капиталист терпит прямой убыток. Кроме этого, продолжительное лежание товара чревато последствиями для его потребительной стоимости. Частичная порча машин уменьшает их потребительную стоимость, и отсюда уменьшает и их цену. Порча отдельных экземпляров товара переносит их стоимость на другие товары, что повышает издержки обращения. Длительное оставление товаров на складах требует их сохранения. Последнее удорожает расходы, а следовательно, и издержки обращения. Все это является прямым ущербом для капиталиста. Вполне естественно, что, дабы не получать постепенно растущих убытков, капиталист вынужден итти по пути снижения цен. Конечно, не всегда капитал идет по этой линии. Часто бывают явления другого порядка. Так, во время последнего американского сельскохозяйственного кризиса, капиталисты, чтобы удержать высокие цены на хлеб, десятки миллионов пудов хлеба подвергли уничтожению. Однако этот метод борьбы с перепроизводством не принял широких размеров, и, кроме этого, для его применения требуется высокая организация самого капитала. Таким образом, единственный реальный путь к преодолению и изживанию кризиса, есть путь понижения товарных цен, часто ниже себестоимости. По этому пути капитал идет не потому, что он желает этого, а потому, что объективный принудительный закон, вытекающий из противоречивого развития капитализма, диктует капиталу в целях самосохранения и дальнейшего развития итти именно по этому пути. Но если кризисы неизбежно влекут за собой понижение товарных цен, то они же с непреодолимой силой влекут и повышение издержек производства и издержек обращения... Период подъема, расцвета промышленности, идущий на базе повышенной производительности труда и ускоренного расширения производства, выбрасывает все новые прогрессирующие в числе товарные массы. Повышенный спрос хотя и ускоряет их реализацию, но это ускорение идет медленнее, чем развивающееся производство. Увеличивающиеся в количестве товарные массы, открытие новых районов сбыта требуют увеличения капитала, занятого в обращении. Строятся новые склады, элеваторы, пути сообщения, конторы, магазины и т. п. и т. д. Кредит приходит на помощь торговому капиталу, увеличивает его размеры и последний справляется с растущим товарооборотом. Издержки обращения в тот период абсолютно растут. Однако абсолютный рост издержек обращения в связи с ускоренным товарооборотом, при большей массе на рынке товара, имеет тенденцию к относительному, при прочих равных условиях, их сокращению. Но вот разражается кризис. Сбыт приостанавливается. Товарооборот сокращается. Масса торговцев, в связи с катастрофическим падением товарных цен и принудительной отдачей заемных средств, терпит банкротство — разоряется. Большое число магазинов, складов, контор закрывается и сокращается товаропроводящая сеть. Остающаяся сеть со всеми необходимыми к ней складами, элеваторами, транспортом, полностью не загружается, т. е. не используется. Капитал гибнет, разрушается по двум линиям. Во-первых, по линии обесценения товаров, которые должны продаваться ниже их стоимости. Во-вторых, от полного закрытия торговых предприятий, которые не могут быть использованы в это время под что-либо другое. Они не используются, а значит, не амортизируются. Здесь гибель капитала очевидна. В остающейся торговой сети издержки обращения относительно возрастают. Это происходит, с одной стороны, потому, что товары залеживаются теперь дольше на складах, как мы уже говорили, из них большая часть подвергается порче, а следовательно, переносит свою стоимость на другие товары. С другой — потому, что склады, элеваторы, пути

сообщения пропускают сейчас меньше единиц товара, они не загружены и поэтому их амортизация, раскладываясь на меньшее количество единиц продукта, удорожает относительно издержки. Естественно, что кризис не проходит бесследно для величины и структуры торгового капитала. Мы видели, что разрушение капитала, занятого в обращении — есть разрушение торгового капитала, а следовательно, его уменьшение. Также торговый капитал уменьшается при принудительном изъятии из сферы обращения средств банков, вложенных в нее в период подъема путем кредита. Кроме этого, часть торгового капитала ищет приложения в других сферах народного хозяйства, которые не слишком пострадали от кризиса и где еще возможно получить сравнительно высокую норму прибыли. Идет перелив капитала из сферы обращения в другие отрасли народного хозяйства, т. е. идет процесс выравнивания, достигший кульминационного пункта, в период кризиса, диспропорции общественного производства.

Кризис и следующее за ним депрессивное состояние — вносят в сферу обращения кризис количественных изменений, а также и изменения качественного структурного характера. В период подъема доминирующее развитие идет по линии производства средств производства, причем производство основного капитала обгоняет рост оборотного постоянного капитала. Из-за этого в сфере обращения идет процесс двоякого порядка. Торговый капитал, приспосабливаясь к производству, должен большую часть средств бросить на усиление крупного оптового и средне-оптового звеньев, так как только эти звенья в основном обслуживают машинную индустрию. Но, усиливая этот торговый сектор, торговый капитал не оставляет без внимания и возможность получения побольше прибыли. Отсюда его стремление к спекуляции теми товарами, на которые повышение цен идет скачками. Торговый капитал искусственно задерживает на рынке недостающие товары из оборотных средств производства, взвинчивает на них цены и получает высокие прибыли. Такая картина рисуется при подъеме и обратная—в момент кризиса. На капитал нападает трусость. Всякая незначительная заминка в реализации товара кажется ему вновь наступающим или усиливающимся кризисом. Страх, что товарные цены могут еще дальше сделать скачок вниз, усиливает стремление капиталиста, как можно быстрее пропускать через свои руки товары, не задерживая последние в своем звене. Обратные скачки цен на товары отбивают охоту спекулировать ими. Торговый капитал стремится обратно из сферы спекуляции в сферу торговли товарами, на которые цены более или менее устойчивы. В самой сфере обращения идет постоянное переливание капитала из одной ее части в другую, изменяя, таким образом, строение самого товарооборота и усиливая или ослабляя отдельные звенья товаропроводящей сети. Такое влияние кризиса на основные элементы товарооборота имеет место в капиталистическом обществе с господством свободной конкуренции. Здесь регуляторами товарооборота являются конкуренция и цены. Не то, конечно, будет в обществе, где господствующей формой производства являются монополии. При монополистическом капитализме кризисы и их влияние на товарооборот имеют много особенностей, на которых хотя бы в кратких чертах необходимо остановиться.

Таким образом, мы видим, что кризисы и депрессия на рынке оказывают огромное влияние на товарооборот. Не говоря уже о том, что совершенно искажается общая картина рынка и соотношение между спросом и предложением не поддается учету — резко меняется форма и содержание всех элементов товарооборота.

Цены не только падают, но совершенно нарушается равновесие между ценами на различные товары. В то время, как на предметы первой необходимости они удерживаются на большой высоте, на

предметы роскоши и товары, которые трудящиеся покупают во вторую очередь — цены резко падают. Емкость рынка не только уменьшается, но и перестраивается — удельный вес различных товаров изменяется. Торговый капитал уменьшается, издержки обращения растут, торговая сеть перестраивается. Словом, вся установившаяся система торговли терпит катастрофические изменения и в гораздо большей степени, чем производство. Приблизительно такая картина получается и в условиях кризиса недопроизводства. Правда, капиталистическое хозяйство, как правило, таких кризисов не знает. Но во время мировой войны все хозяйство воюющих и некоторых нейтральных стран было охвачено им. Там также кризис недопроизводства вызвал катастрофические изменения во всех составных частях товарооборота, которые нарушили все законы нормального капиталистического товарооборота, несмотря на то, что все правительства, в интересах наиболее усиленного ведения войны, вмешались в хозяйственную жизнь и регулировали торговлей, борясь со спекуляцией. Хотя кризис недопроизводства и протекал в иной форме, чем кризис сбыта, но тем не менее он везде совершенно разрушал устойчивый товарооборот.

§ 4. КРИЗИСЫ И МОНОПОЛИИ.

Новейшая стадия капитализма в ее монополистической форме характерна тем, что концентрация и централизация капитала достигла таких пределов, что функционально независимые капиталы имеют тенденцию к «сращиванию». Сращивание капиталов идет не только по пути слияния капитала промышленного с банковским, но и этих двух — с торговым.

Торговый капитал исторический предшественник промышленного капитала, медленно теряющий свое господство,— в эпоху монополистического капитализма совершенно подчиняется финансовому капиталу. Поэтому при рассмотрении роли монополии в преодолении кризисов и регулировании товарооборота нас интересуют не монополии торгового капитала, а монополии финансового и промышленного капиталов. Переходя к отдельным формам монополий, следует указать, что синдикаты образуются лишь для регулирования процесса обращения и не имеют прямого касательства к производству. Тресты организуют производство и обращение, и здесь отдельные предприниматели, входящие в трест, теряют свою самостоятельность. Концерны отличаются от трестов лишь по организации производства, так как они организуют не только однородные предприятия по т. н. горизонтали, но и соединяют разнородные производства, организуя производства и по вертикали, объединяя фабрики, заводы, банки и транспорт. Конечно, их роль и значение в процессе регулирования производства и обращения не одинаковы, но по поставленным целям и по их политике в регулировании товарооборота они имеют много общего. Их возникновение и развитие исходит из одних и тех же предпосылок. Это стремление ослабить конкуренцию, регулирование товарных цен, борьба с тенденцией нормы прибыли к понижению и устранению присущих капитализму кризисов. Объединяя крупную или большую часть однородно производимых товаров, монополии начинают диктовать цены. В объединяемых монополиями предприятиях закон стоимости модифицируется дальше, чем при капитализме со свободной конкуренцией. Монополии, искусственно сужая в нужную для них сроки предложение товаров, повышают цены на таковые выше цен производства. В моменты же острой борьбы с конкурентами, оставшимися вне объединений, монополии выбрасывают крупные партии товаров по пониженным ценам, и, если противник недостаточно силен,

быстро разоряют его или подчиняют своему влиянию. Таким образом, товарные цены устанавливаются уже не стихийно, вытекают не из свободной конкуренции между отдельными мелкими торговцами, а как бы устанавливаются и регулируются по воле монополистических организаций. Уничтожение конкуренции между производителями капиталистами, входящими в производственные объединения (тресты-концерны), и ослабление между капиталистами, входящими в торговые объединения, создают иллюзию умепьшающейся анархии капиталистического производства. Подчинение торгового капитала промышленному, уменьшение многозвенности товаропроводящей сети, и отсюда более близкое соприкосновение производителя с непосредственным потребителем; распределение между отдельными капиталистами, входящими в синдикаты рынков сбыта; создание целого аппарата работников, исключительно занимающихся изучением конъюнктуры и т. д., и т. п.,—все это приводит некоторых экономистов к выводам, что при монополиях проблема кризисов теряет свою остроту; что товарного перепроизводства при данных условиях, а отсюда и кризисов — не будет.

Посмотрим насколько такие выводы соответствуют действительности, и в чем заключается ошибка этих экономистов.

Как было уже выяснено раньше, в капиталистическом обществе производство и относительное равновесие между отдельными отраслями производства регулируются через рынок, в частности через товарные цены. Повышение или понижение рыночных цен над ценами производства вынуждает капитализм сужать или расширять производство. Но рыночные цены колеблются вокруг цен производства стихийно, обусловливаются анархией капиталистического рынка. Отсюда и регулирование производства идет по линии стихийности. Выступающие на рынке монополии стараются подчинить себе рынок-стихию и устанавливают цены на товары картелированной промышленности выше цен производства и получают так называемую картельную прибыль. В зависимости от расширения или сужения рынка монополии увеличивают или уменьшают предложение товаров на рынке и, таким образом, стараются удерживать цены на высоком уровне, а также не допустить перепроизводства и кризисов. Поверхностному наблюдению кажется, что здесь закон ценности и закон цен производства теряют свою силу, рыночные цены устанавливаются независимо от трудовой стоимости. Но это только кажется. В действительности же закон цен производства, а следовательно, и стоимости, полностью регулирует и руководит волей монополистического капитала. В него лишь вносятся частичные и временные отклонения. Мы уже знаем, что емкость рынка образуется как из производительного, так и потребительного платежеспособного спроса. Если монополии поднимают цены на какие-нибудь товары, а они идут не только в индивидуальное, но и в производственное потребление, то это соответственным образом скажется на повышении издержек производства в отраслях, потребляющих их. Это в свою очередь поведет к повышению цен на другие товары, и, следовательно, цены всех товаров вновь будут стремиться к своему среднему уровню. В этом случае монополии, взвинтившие цены, получат лишь временную сверхприбыль. Но ведь основная целеустремленность капитала, а значит и монополии, заключается не в том, чтобы получить лишь временное повышение прибыли, хотя и это важно, а вообще высокие прибыли. Поэтому монополии стремятся обойти закон цен производства путем обирания через цены потребителя и неорганизованного производителя. Неорганизованного производителя им до поры до времени удается обирать потому, что не последние диктуют цены на рынке, а те же монополии. Поэтому если у неорганизованного капиталиста издержки производства растут, а цены на рынке на производимые им товары остаются ста-

бильными, то ему приходится поступиться частью прибыли в пользу монополии. В этом случае получающиеся сверхприбыли монополиями идут по линии уменьшения средней прибыли не картелированной промышленности. Закон цен производства здесь в целом остается в силе, но он модифицируется для организованного и неорганизованного капитала. Тот же закон стоимости остается в силе и по линии сверхприбылей за счет потребителя-рабочего. Стоимость жизни растет, следовательно, неизбежно должна расти номинальная заработная плата. Поэтому установление цен монополиями идет по линии того же стихийного регулятора капиталистического производства — закона трудовой стоимости. Но это не все. Организация монополии уничтожила лишь видимость конкуренции и внутри одного предприятия, и по линии частичного подчинения отдельных неорганизованных предприятий влиянию монополий. Конкуренция теперь принимает другие, новые формы борьбы в более широких размерах. Остающиеся неорганизованные предприятия, в борьбе с монополиями за сохранение средней нормы прибыли вынуждены или разориться, или итти по пути подобных же организаций. Возникновение новых монополий переводит конкуренцию в форму более сильной и острой борьбы, которая создает более широкие противоречия капитализма. Но борьба не останавливается лишь на пути конкуренции между однородными монополиями. Она идет дальше. Интересы высоких цен для монополии в добывающей промышленности, противоположны интересам монополии обрабатывающей промышленности, и наоборот. Отсюда борьба между ними и стремление как тех, так и других, итти по линии организации предприятий комбинированного типа. Последнее усиливает анархию капиталистического производства на более высоком базисе. Поднятие цен и обеднение потребителя уменьшают платежеспособный потребительский спрос. Производство же в виду получения больших прибылей неизбежно расширяется (хотя монополии и задерживают искусственно развитие производительных общественных сил), и товарное перепроизводство становится неизбежным. В борьбе с этим противоречием монополистический капитализм стремится выйти на внешнюю арену. За счет высоких цен внутри страны, а следовательно, высоких прибылей, монополии бросают избыток товаров на внешние рынки. Идет завоевание внешних рынков. А так как внешний рынок загорожен высоким барьером таможенных пошлин, то цены на так называемый бросовой экспорт устанавливаются низкие, на много ниже цен производства. Выступление на внешнем рынке сопряжено с борьбой с другими подобными монополистическими организациями, которые также заинтересованы в сбыте своих товаров. Отсюда конкретная борьба переносится на мировой рынок, где она принимает обостренные формы включительно до политических осложнений — войн между отдельными государствами. Уже из разобранного видно, что анархия капиталистического производства при монополизме не изживается, а, наоборот, расширяется. Последнее связано с основным противоречием капитализма, которое остается. Это противоречие заключается в том, что производство является общественным, а присвоение — частным. Но если это противоречие расширяет при монополизме анархию производства, то оно же его неизбежно и приводит к кризисам. Наличие диспропорции между отдельными отраслями производства, так как равновесие между ними не может регулироваться картелями, попрежнему имеет место, а диспропорции между всем общественным производством и платежеспособным общественным спросом возникают в более расширенных размерах. Все это приводит на известной стадии движения монополизма — к перепроизводству товаров, а следовательно, к кризисам. Монополии не могут воспрепятствовать возникновению кризисов; они в равной мере не могут и избежать их действия. Если монополии уста-

навливают пост-фактум наличие перепроизводства и стремятся к сокращению производства, то они лишь «ускоренным темпом, быть может даже в усиленной степени осуществляют то самое, что кризис и так осуществил бы, вызвав ряд банкротств и сокращение работы в предприятиях». (Гильфердинг).

Но если монополии не изживают кризисов, то что же они вносят нового? Во-первых, они как наиболее сильные организации легче переносят хотя и более острые последствия кризиса, перенося все тяжести последнего на некартелированную промышленность. Во-вторых, они искусственным задерживанием сбыта расширяют диспропорцию общественного производства и этим самым обостряются противоречия, а следовательно, и кризисы. В-третьих, в методах борьбы с последствиями кризиса они чаще прибегают к уничтожению товарных масс, искусственно удерживая относительно высокие рыночные товарные цены. В общем же и целом монополистический капитализм создает противоречия на расширенной базе и кризисы принимают более острый и чаще более затяжной характер.

ЛИТЕРАТУРА.

К. Маркс.—Накопление капитала и кризисы.
П. Лященко.—Экономика торговли, гл. III и V.
Н. Бухарин.—Империализм и накопление капитала, гл. III.
Е. Преображенский.—Экономические кризисы при нэпе.
Ю. Ларин.—Уроки кризиса.
А. Герценштейн—Теория капиталистического рынка, гл. V.
Л. Крицман—Героический период Великой русской революции.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ.

МОНОПОЛИИ И РЫНОК.

§ 1. ВИДЫ МОНОПОЛИЙ В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА.

Изучение монополий занимает в современной науке о хозяйстве весьма значительное место, поскольку современный капитализм в основном представляет собой хозяйственную систему, в которой руководящую роль играют монополистические организации. Но в наши задачи не входит подробное изучение всех видов и типов монополий. Нам необходимо только подойти к изучению их с точки зрения того значения, которое они имеют в товарообороте. Деление, которое важно для нас, заключается в разбивке монополий на две основные группы: те монополии, которые образуются торговым капиталом, и те, которые организуют промышленный и финансовый капитал в целях подчинения своему влиянию — рынка и превращения торгового капитала в свое послушное орудие. Оба эти типа различны по формам организации, по целям, которые они ставят перед собой, по тому экономическому влиянию, которое они оказывают на рынок. Различно и их происхождение, их экономическая природа. Первые, т. е. монополии торгового капитала, имеют гораздо более длинную историю — происхождение их относится к тем давним временам, когда развитие торговли только принимало более расширенные формы, что связано с ростом общественного разделения труда. Концентрация в руках оптовых купцов значительных товарных запасов, отсутствие значительной конкуренции, особенно в условиях заморской торговли, слабость производителя, не могущего противостоять силе торговца, недостаточная концентрация и распыленность производства — все это создавало благоприятную обстановку для

создания на рынке монополий, которые диктовали свои цены, свои условия расчета, свой ассортимент товара. Конечно, такие монополии могли образоваться в торговле не всеми товарами; те товары, которые производились в достаточном количестве здесь же на месте мелкими производителями — не являлись пригодными для монопольной торговли ими. Создавать монопольное положение на рынке можно было с некоторыми сортами товаров, преимущественно с привозимыми — «заморскими». Здесь возможность конкуренции была ослаблена, сопротивление потребителя легко побеждалось неудовлетворением его потребностей. Эти монополии, частично возникавшие случайно и быстро погибавшие, частично существовавшие долгое время (Ост-Индская Компания) — основной задачей своей имели получение высокой прибыли.

Вся торговля в средние века и в начале нового времени, особенно внешняя торговля, обмен между отдельными странами—строилась на стремлении получить возможно больше прибыли. Это стремление, присущее, конечно, и торговле более позднего времени, ничем не ограничивалось в эпоху торгового капитализма, а благоприятные условия, создававшие предпосылки для образования монополий, поддерживали и укрепляли эту спекуляцию.

Но помимо тех условий, о которых мы говорили, указывая на монополии средних веков и раннего капитализма, развитию чисто торговых монополистических организаций до современного капитализма способствовали и специфические условия торговли отдельными товарами. Многие продукты сельского хозяйства, поступающие на рынок в определенные сезоны в зависимости от времени их сбыта, в высшей степени являются удобным объектом для спекуляции ими и создания на рынке временных монополий. Так, например, скупка больших партий хлеба немедленно после урожая и удержание этого хлеба на складах до того момента, когда спрос на него обострится, а предложение сократится в силу израсходования запасов — обеспечивает владельцу хлебных фондов на рынке монополию и он диктует свои условия покупателям. Такая монополия носит временный характер, но опыт ее уходит в далекое прошлое. Историки торговли рассказывают о греческом философе Фалесе Милетском, который, предвидя хороший урожай на оливки, скупил все прессы для выжимки оливкового масла, и затем взвинтил цены на эти прессы, пользуясь повышенным спросом на них. Такие монополи чисто спекулятивно-торгового характера сохранились и до настоящего времени. Наиболее ярким и общим типом их является к о р н е р или р и н г. С. Загорский дает следующее определение корнера:

«Корнером или рингом называется соглашение между отдельными лицами или обществами, ставящее себе целью, путем умышленной закупки большей части имеющихся на рынке запасов товаров по низким ценам, достигнуть монопольного положения на рынке для того, чтобы затем благодаря продаже этих же товаров по более высоким ценам, получить возможно большую прибыль». [1])

Из этого определения вытекает уже значение подобного рода монополий. Они возникают либо в обстановке разрыва нормальной экономической связи между отдельными рынками, что используется организаторами корнера, либо, как мы уже говорили, в отношении отдельных товаров, преимущественно сезонных, которые представляют удобный объект для спекуляции. Положительного народно-хозяйственного значения корнеры не имеют или, вернее, имеют отрицательное значение.

Они искусственно изменяют соотношение между спросом и предложением и используют создавшуюся обстановку для получения

[1]) С. О. Загорский. Синдикаты и тресты, стр. 66.

высокой прибыли на рынке. Никакого прямого отношения к производству и воздействия на последнее они не имеют. Руководитель корнера не заинтересован в расширении рынка, в организации продвижения товара, в упорядочении всего процесса товарооборота — он стремится использовать свое временное монопольное положение для того, чтобы получить высокую прибыль. В этом его основная задача. Большую помощь в развитии корнеров оказывает развитие биржевых сделок на срок. Подобно тому, как в биржевой срочной сделке не стоит задача реально перебросить товар от производства к потребителю, самая сделка является только формой, за которой скрываются спекуляция, построенная на изменении цен во времени и в пространстве; подобно этому и руководители корнера не думают о реальных потребностях рынка и стремятся использовать колебания цены в своих спекулятивных интересах. Сплошь и рядом здесь в качестве действующих лиц выступают не торговцы, а случайные люди, ловкие дельцы, которые хотят заработать на рынке, использовав конъюнктуру. И совершенно правильно характеризует их деятельность тот же Загорский.

«Корнеры или рынги совершенно извращают народно-хозяйственную роль торговли. Если назначение торговой деятельности состоит в том, чтобы направлять товары туда, где спрос на них велик или где их трудно достать, и добывать их там, где они имеются в изобилии; если благодаря этому, торговля косвенным образом регулирует соответствие между спросом и предложением, то корнеры или рынги оказывают совершенно противоположное влияние: они создают искусственное сокращение или повышение предложения и спроса и, таким образом, не регулируют цен и распределения, а, наоборот, искусственно взвинчивают первые и оказывают отрицательное влияние на условия распределения в народном хозяйстве» [1]).

На ряду с такими спекулятивными монополиями существуют и часто торговые монополии. Они имели значительное развитие в период до возникновения союзов предпринимателей, как небольшие местные союзы торговцев. Они существуют и сейчас, как союзы, но не имеют самостоятельного значения и находятся в полной зависимости от крупных производственных монополий. Всякая конкуренция их с последними приводит к поражению, так как мощный финансовый капитал находит много средств заставить торговцев подчиниться своему руководству. Монополии торговцев имеются и в области заготовок сельскохозяйственных продуктов. Но и здесь необходимо указать, что на деле это монополии банков и других организаций финансового капитала. Торговцы здесь превращены в приказчиков.

Таким образом, мы видим, что монополии торгового капитала, возникшие на заре капитализма и строившие свое могущество на недостаточной связи между отдельными рынками и на беспомощности производителей (как ремесленников, так особенно дикарей в Америке и Африке, где купцы «скупали» местные дорогие товары и давали в обмен побрякушки) — постепенно либо вырождаются в чисто спекулятивные организации типа корнеров, либо всецело подчиняются объединениям производителей. Последние носят устойчивый характер, стремятся к возможно большему овладению рынками и ведут организованное наступление в области товарооборота. Поэтому на вопросе о том, что из себя представляют монополии производителей, необходимо остановиться подробнее.

Существует подробная классификация этих объединений. Все они в основном отличаются друг от друга формами объединения — отчасти в юридическом смысле этого объединения, отчасти в организационно-техническом. Но все они более или менее одинаково выступают на рынке и стремятся подчинить его своему руковод-

[1]) С. О. Загорский, Синдикаты и тресты, стр. 68.

ству. Но все же все монополии производителей можно разделить на две группы—те, которые объединяются для совместного выступления на рынке, и те, которые, помимо этого, объединяются по линии организации производства. К первой группе относятся так называемые конвенции и картели или синдикаты [1]). Конвенции представляют собой соглашения между производителями о порядке сбыта их продукции. Конвенции могут быть заключены на более или менее длительный срок и могут включать в себя как соглашения по отдельным частям регулирования сбыта, так и по сбыту в целом. Так, например, могут быть картели, которые регулируют уровень цен, причем обычно они устанавливают наименьшую цену, по которой могут продавать товар члены конвенции, что гарантирует каждому определенный процент прибыли и, конечно, ставит потребителя в полную зависимость от картеля. Другой формой может быть регулирование и распределение районов сбыта, когда объединенные соглашением производители договариваются и делят между собой районы для продажи своей продукции, уговариваясь не мешать друг другу. Это объединение по распределению районов сбыта часто переходит в более организованную форму объединения, когда вместо простого разделения районов организуется общая продажная контора, которой передаются готовые товары для сбыта. Здесь мы имеем уже шаг к переходу от конвенции к синдикату. В последнем торговая самодеятельность предприятий теряется. Сбыт продукции, а затем и заготовка сырья, топлива и вспомогательных материалов объединяются. Вся коммерческая деятельность предприятий централизуется и регулируется единым аппаратом. В таких условиях исчезает совершенно конкуренция между производителями, объединенными в союз, укрупняются все торговые сделки, уменьшаются издержки, создается устойчивое положение по сравнению с мелкими необъединенными производителями и одновременно образуется привиллегированное положение на рынке. Мы не будем сейчас останавливаться на тех изменениях, которые вносят в товарооборот конвенции и синдикаты, а перейдем предварительно к характеристике тех объединений, в которых подчиняется единому плану и производственный процесс. Наиболее типичным объединением этого рода является трест или фузия (слияние). Если синдикат ограничивает предпринимателя в его торговой деятельности и подчиняет определенному плановому руководству, то трест вносит ограничения и в производственную деятельность предпринимателя. Эти ограничения полностью вытекают из все растущей связи предприятий и диктуются целесообразностью распределения заказов между предприятиями с таким расчетом, чтобы дешевле можно было доставить их заказчику или на наиболее выгодный рынок. Распределение функции между теми же предприятиями диктует необходимость уничтожить производственную независимость отдельных предприятий и слить их в одно. Эти объединения могут охватывать однородные предприятия, но в них могут входить и предприятия, в которых процесс производства проходит последовательно несколько стадий, или когда из одного сырья вырабатываются различные товары, или когда объединяются вместе предприятия, добывающие топ-

[1]) Мы пользуемся здесь классификацией С. О. Загорского, который разделяет торговые объединения производителей на эти две группы. Р. Лифман делит все монополии на картели и тресты, включая в первые то содержание, которое С. Загорский вкладывает в понятие картелей и синдикатов. Так же, как Загорский делит торговые монополии на картели и синдикаты и Р. Гильфердинг. Во всяком случае различные авторы по разному дают определения всех употребляемых терминов, характеризующих различные виды монополий.

ливо, руду и вырабатывающие металл или готовые металлические изделия (комбинат) или же, наконец, на ряду с производственными предприятиями объединяются банки, железные дороги и ряд вспомогательных производств (концерн). Но все эти разновидности, отличающиеся друг от друга весьма существенно со стороны организации производственного процесса, в области воздействия на товарооборот дают также различный эффект. Но мы, переходя к вопросу о влиянии капиталистических монополий, на товарооборот, будем говорить в основном имея в виду все виды этих монополий, отмечая только те особенности, которые вытекают из особенностей отдельных видов монополий.

Но прежде, чем перейти к этому вопросу, необходимо отметить, что многие экономисты совершенно не понимают того, что монополии являются детищем наиболее развитой формы капитализма и организуются, как средство борьбы против тенденции нормы прибыли к понижению и против того переполнения рынка товарами, которое создается в развитом капиталистическом хозяйстве. Через монополии создается попытка ослабить конкуренцию в пользу монополистов. Путем концентрации крупных предприятий, создающих основную массу товаров, делаются попытки подчинить рынок и убить конкурента. Эта организация монополий проводится при поддержке банковского капитала, без которого промышленник был бы бессилен и является результатом сращивания обоих видов капитала в финансовый капитал. Говоря о причинах создания монополий, Гильфердинг указывает:

«Возрастающая концентрация становится на известной ступени помехой для ее дальнейшего развития. Чем крупнее, сильнее, однороднее производство, тем меньше надежды на то, что одно из них сумеет расширить свое собственное производство, одержав в конкурентной борьбе победу над другим. В то же время низкий уровень прибыли и опасение, что расширение производства еще более понизит и без того понижение цены, заставляют воздерживаться от расширения, хотя по техническим соображениям оно и было бы желательным. Но при угнетенном состоянии рынка никак нельзя отказаться от тех выгод, которые приносит увеличение производства. Выход находится здесь в создании более крупного производства посредством соединения разделенных до того времени предприятий — посредством фузии» [1]).

Таким образом, ясно, что капиталистическая монополия является порождением развитого капитализма. Все же монополии докапиталистические были чисто торговыми и строились в основном на отсутствии развитой техники и связи между отдельными областями мирового рынка. Поэтому для нас важно не рассматривать роль монополий в товарообороте «вообще», а остановиться на влиянии современных форм монополистического капитализма на торговлю, указать на те особенности, в торговле, которые проистекают из изменения всей организации хозяйства.

§ 2. ВЛИЯНИЕ МОНОПОЛИЙ НА ТОВАРООБОРОТ.

Какие же изменения в товарообороте приносят монополии? Постараемся рассмотреть их и установить, в какой мере монополии способствуют проведению планового начала и преодолевают анархию рынка. Уже давая классификацию монополий, мы указывали на то, что в самой простой форме — конвенции, делаются попытки районировать рынок, распределить равномерно всю массу товаров. Делается это в целях ограничить конкуренцию, внести плановость в торговлю объединенных предприятий и направить свои силы, как

[1]) Гильфердинг. Финансовый капитал, стр. 218.

на подчинение своему влиянию рынка, так и на вытеснение необъединенных предприятий. Политика монополий по отношению к необъединенным предприятиям вытекает из основных целей монополий и строится на экономической мощи монополий, противопоставленной раздробленности неорганизованных предприятий. Мы не будем останавливаться на приемах, которые применяются монополиями в отношении этих предприятий, а центр внимания перенесем на те процессы, которые изменяют самое развитие товарооборота.

Прежде всего нужно отметить укрупнение сделок. Это укрупнение идет как по линии заготовок сырья и топлива, так и по линии сбыта готовых товаров. Уже размеры монополии, в значительной степени превышающие размеры отдельных предприятий, дают возможность им заготовлять и сбывать товар значительно большими партиями чем это практиковалось раньше. Возможность проводить заготовки сырья и топлива крупными партиями ставит монополиста в более выгодные условия, чем те, в которых находится обыкновенный покупатель. Всякий поставщик предпочтет сбыть сразу крупную партию в одно место, чем сбывать небольшими партиями нескольким лицам. У продавца, заключившего договор на крупную поставку, имеется прямой расчет держаться за оптового покупателя, так как это гарантирует ему постоянный сбыт. Кроме того, продажа товара большими партиями уменьшает его издержки, избавляет от необходимости искать рынки сбыта. Все это способствует тому, что сделки на сырье и вспомогательные материалы укрупняются одновременно с ростом монопольных организаций. С другой стороны, укрупняются и сделки на готовый товар. Здесь монополист заинтересован так же, как и поставщик сырья в том, чтобы продавать товар крупными партиями. И его положение на рынке дает возможность с успехом проводить это в жизнь. Торговец, как мы увидим позже, не в состоянии противодействовать монополии и ставить ей свои условия. Он не может отказаться от тех условий, которые предлагает ему монополист, так как не имеет никакого выбора. Поэтому он вынужден закупать товар большими партиями, согласно тех директив, которые получает от монополии.

«Зависимость торговой деятельности от этой политики картелей выражается прежде всего в том, что картели некоторым образом принуждают к приобретению у них товаров лишь большими партиями. Некоторые картели продают лишь определенное количество в год; другие — устанавливают скидку на цены в случае приобретения товаров не менее назначенного им количества; третьи — устанавливают надбавку на цены в случае приобретения менее назначенного количества» [1]).

Таким образом, все сделки под влиянием монополий укрупняются. Но одновременно идет частичное упразднение оптовой самостоятельной торговли, так как происходит сращивание торгового капитала с промышленным и банковским. Часть торговых операций совершенно отнимается у самостоятельных торговцев и выполняется непосредственно самими монополиями. Иногда и торговцы, будучи заинтересованы в сохранении своей прибыли, которая снижается, как правило, у них с развитием зависимости торговли от монополий, — стремятся объединиться с промышленным капиталом и создают единое предприятие. Р. Лифман подчеркивает эти стремления, которые особенно выявились после войны, и говорит:

«Со времени окончания войны можно наблюдать два характерных явления в эволюции отношений крупной оптовой торговли к промышленным картелям. Первое, носящее почти всеобщий характер явление заключается в установлении тесной связи оптовой торговли с индустриальными картелями. Оптовые торговцы в вопросе

[1]) С. Загорский. Синдикаты и тресты, стр. 160.

о том, на чью сторону им перейти — на сторону ли производителей — своих поставщиков или же на сторону своих покупателей, представителей обрабатывающей промышленности и мелкой торговли, стали решительно на сторону первых. Они стали под защиту могущественных картелей производителей, предпочитая последнюю роль в производстве сохранению первой роли в распределении. На ряду с этим, в области крупной торговли наблюдается также и следующая тенденция развития: отдельные располагающие наиболее крупными капиталами и наиболее ловкие оптовые торговцы значительно ранее, чем большинство промышленных предпринимателей, учли все возможности, открывшиеся для них в связи с обесценением денег и недостаточным повышением учетного процента имперским банком; они своими нажитыми за время войны, а также полученными в кредит капиталами сами приняли участие в промышленных предприятиях и ныне контролируют многие наиболее крупные предприятия» [1]).

Мы видим, что здесь произошли значительные изменения по сравнению с тем, что было во время «классического» капитализма, когда торговый и промышленный капитал выступали на рынке, как две более или менее равные силы, борящиеся за распределение прибыли. Сейчас финансовый капитал подчиняет себе торговый и заставляет его итти по пути наиболее выгодному для крупного капитала. Укрупнение сделок является одним из показателей такого роста зависимости. В это же время происходит и частичное сокращение самой торговли, т.-е. вытеснение торгового капитала, освобождение монополий от его услуг. Особенно это выступает резко в комбинированных предприятиях. Здесь сырье, полуфабрикат или топливо не приходится закупать на стороне и тем самым прибегать к помощи торговца—все продвижение товаров идет внутри объединенного предприятия, минуя рынок. Почитайте описание работ такого предприятия, как концерн Стиннеса или художественное изображение деятельности чикагских боен в романе Синклера «Джунгли». Но и в монополиях иного типа, не комбинатах, сокращается ряд торговых операций, сокращается многозвенность, устанавливается более тесная связь между отдельными частями объединения, что способствует значительному сокращению роли торговли и уменьшает торговый оборот, подготовляя тем самым технические и организационные формы будущего социалистического хозяйства. Не менее важным показателем является и перераспределение прибыли. Мы знаем, что прибыль между торговым и промышленным капиталом при свободной конкуренции распределяется прямо пропорционально размерам вложенного капитала. Постоянный перелив средств из сферы производства в сферу обращения и обратно выравнивает норму прибыли и равномерно распределяет ее среди капиталистов. Развитие монополий и здесь вносит значительные изменения. Прежде всего эти изменения идут по линии уменьшения размеров собственных средств в товарообороте за счет заемных. Монополии развиваются на основе тесной связи банковского капитала с промышленным. И поскольку монополии заинтересованы в уничтожении или во всяком случае в подчинении себе оптовой торговли, они используют систему кредитования для того, чтобы подчинить себе торговца. Это достигается путем увеличения кредитования за счет вытеснения собственных средств торгового капитала. В период, предшествовавший монополистическому капитализму, объединение банков с торговлей создавало иногда положение, при котором промышленный капитал ставился в зависимость от торгового. Но в последнее время банковский капитал настолько сросся с промышленным, что кредитование торговли не только не идет в ущерб интересам промышленности, но создает условия, способствующие еще

[1]) Р. Лифман. Картели и тресты, стр. 117.

больше закабалению торгового капитала. Уже изменение характера торговых сделок, о котором мы говорили выше, уменьшает относительно размеры торгового капитала и перебрасывает его в сферу производства. Рост зависимости торговли от банков еще углубляет этот процесс. Уже это само по себе уменьшает размеры прибыли торговли, так как если производственный капитал, который создает прибавочную стоимость, получает прибыль независимо от того, собственные или заемные средства вложены в производство, то торговый капитал получает прибыль только на собственные средства. Вот почему можно сказать, что здесь мы имеем процесс абсолютного уменьшения самой торговой прибыли, перемещение прибавочной стоимости.

«Кредит знаменует здесь не просто иное разделение собственности, а соответственно тому и прибыли; он знаменует абсолютное уменьшение капитала, а вместе с тем и прибыли, достающейся на долю торгового класса и уплачиваемой ему промышленными капиталистами» [1]).

Борьба за распределение прибыли, исход который зависит от удельного веса и экономической мощи борющихся сил, в новейшей стадии капитализма приводит к пораженню торгового капитала. Но если уменьшаются абсолютные размеры торгового капитала и торговой прибыли, то одновременно уменьшается и относительная ее величина. Торговец в новых условиях не может покупать товар по цене, которая устанавливается в мере зависимости от спроса и предложения. Если прежде для него цена, по которой он покупал, складывалась на основе объективных рыночных данных и ему была обеспечена средняя прибыль, строящаяся на разнице между оптовой и розничной ценой, то сейчас цена, по которой торговец покупает товар у производителя, строится в зависимости от мощности монополии и может быть настолько высока, что ограничивает размеры прибыли торговца до минимума. Монополия подымает свою цену, по которой отпускает товар торговцу до возможных пределов, и при одновременной устойчивости розничной цены снижает торговую прибыль. Благодаря этому торговец сплошь и рядом превращается в приказчика, который только фиктивно является самостоятельным предпринимателем, а на деле получает определенное вознаграждение за свою работу посредника. Таким образом, и в оптовой торговле, и в розничной размеры торговой прибыли резко уменьшаются и торговля лишается своего прежнего положения, равносильного с промышленностью фактора капиталистического хозяйства.

С этим вопросом органически связан и вопрос о цене. Мы знаем, что цена в условиях свободной конкуренции устанавливается независимо от воли производителя и торговца. В условиях монопольного капитализма картина значительно меняется. Монополии заинтересованы в повышении нормы прибыли, а это они могут осуществить за счет повышения цен. Поэтому они заинтересованы в самом повышении цен. Насколько создается обстановка, благоприятствующая этому? Повышение цен может итти для монополий по двум линиям — повышение отпускной цены за счет прибыли торговца без повышения розничной цены и повышение цены в розничной продаже за счет потребителя. Возможность первого повышения определяется мощностью монополии и зависимостью от нее торговцев. Ограничивая прибыли торговцев, монополист повышает отпускную цену и увеличивает свои прибыли. Это вытекает из того, насколько торговец зависит от монополии и не может отказаться от закупки товаров у монополиста.

«Если при свободной конкуренции между производителями, торговцы имели возможность приобретать товары по наиболее выгод-

[1]) Р. Гильфердинг. Финансовый капитал, стр. 233.

ным для себя ценам и использовать конкуренцию между предпринимателями, то теперь им противопоставляются точно установленные, однообразные для всех предпринимателей цены, с которыми они волей-неволей вынуждены считаться» [1]).

Другую роль играет регулирование со стороны монополий розничных цен. Здесь также основным показателем и необходимым условием для установления монопольной цены является мощность монополии, ее господство на рынке. Опыт ряда монополий показывает, насколько от степени их охвата рынка зависит возможность повышения цен. Вся борьба монополий с неорганизованным производством строится в значительной части на изменениях цен, когда монополист, в интересах уничтожения конкурента то понижает, то повышает цены. В отдельных случаях можно на основании просмотра цен и их колебания на товар проследить развитие монополистических организаций. Так, Загорский приводит цены на сахар в Америке за 20 лет, т. е. за период, когда торговля шла сперва на основе свободной конкуренции, затем возникла монополия и цены поднялись (с 6,4 центов за фунт до 9 цен.), затем цены снизились в зависимости от того, что появился солидный конкурент (до 4 центов), а затем после объединения цена снова поднялась до 5 центов. Такие же примеры можно привести и по ряду других монополий. Это регулирование цен особенно является мощным орудием в руках монополистов в период падающей конъюнктуры. Благодаря этому орудию монополии могут удерживать прибыли на высоком уровне.

«Можно выставить общее положение, что воздействие на цены, которое и отличает картель от состояния свободной конкуренции, наступает, главным образом, в период падающей конъюнктуры, потому что в это время картели препятствуют падению цен, в соответствии с сокращением спроса. Таким образом, картели скорее облегчают удержание высоких цен при неблагоприятной конъюнктуре и достигают этого тем, что приспособляют производство и предложение к наличному спросу лучше, чем это могут сделать обособленные предприниматели в состоянии свободной конкуренции» [2]).

Но способность монополий не только удерживать цены на определенном уровне, но и подымать их в своих интересах в отдельных областях хозяйства влияет на повышение цен и в других областях хозяйства, органически связанных с первыми. Никакая монополия не осуществляет своих побед где-то в неисследованной совершенно сфере — вся ее деятельность протекает в тесной производственной и торговой связи с другими отраслями хозяйства. Цены, которые устанавливаются в одной области, влияют на образование цен в других. Прежде всего это отражается на тех производствах, которые используют продукты, выпускаемые на рынок монополистами (например уголь, нефть, железо и т. д.). Покупка сырья, полуфабрикатов и топлива по более дорогой цене заставляет производителей, если они не снижают своей прибыли, повышать цену, так как повышается цена производства. Удорожание стоимости предметов широкого потребления снижает реальную заработную плату рабочих и заставляет повышать номинальную заработную плату, что также удорожает производство.

С другой стороны, установление так называемых картельных цен сокращает и потребление. Опыт ряда монополий показывает, что они вынуждены были снижать цены в виду резкого сокращения спроса. Если спрос уменьшится до таких размеров, при которых общая масса прибыли осталась прежней и сократилось только количество проданных товаров, то это еще не страшно, хотя монополист в основу борьбы за высокие цены кладет стремление увеличить не только

[1]) С. Загорский. Синдикаты и тресты, стр. 159.
[2]) Р. Лифман. Картели и тресты, стр. 88.

норму, но и массу прибыли. Но если монопольная цена сократила спрос значительно, то капиталист рискует своей прибылью и предпочитает уменьшить прибыль на единицу товара с тем, чтобы увеличить массу прибыли. Он стремится взять здесь некоторую среднюю линию, при которой имелось бы увеличение прибыли без значительного сокращения спроса. Но все же регулирование цен в интересах получения картельной прибыли сокращает спрос. Мы это наблюдаем на ряде примеров, на изучении бюджета населения. Быстрое и победоносное развитие производства различного рода суррогатов, заменяющих товары более высокого качества, служит яркой иллюстрацией этого процесса. Если вместо кожи увеличивается потребление имитации, хорошие ткани вытесняются плохими, высокосортные продукты низкими по качеству, то это свидетельствует о том, что значительная часть населения не в состоянии потреблять те продукты, которые она раньше потребляла уже хотя бы потому, что за уголь приходится платить дороже, чем прежде. Изменение цен на одни товары вносит сокращение потребления не только на эти товары, но и на другие, входящие в бюджет рабочего и вытесняемые из него вздорожанием других составных частей бюджета.

Огромное значение в сокращении потребления играет и внешняя торговля монополий, также связанная с возможностью регулировать цены на товары. Имея на внутреннем рынке монопольное положение, предприниматели повышают здесь цену и за счет сверх прибылей пускают на внешний рынок товар по пониженным ценам.

«Будучи защищены таможенной стеной от иностранной конкуренции и пользуясь своим монопольным положением на внутреннем рынке, картели подымают, как мы только что видели, цены у себя на родине. Сильное повышение цен означает, однако, уменьшение емкости внутреннего рынка, сокращение потребительской способности как со стороны широких масс потребителей, так и со стороны перерабатывающей промышленности. Но у картеллированных предприятий нет желания сокращать свое производство под влиянием сокращения потребления. Они предпочитают сбывать свои продукты за границу по более дешевым ценам и, таким образом, обеспечивают себе верный сбыт на внешнем рынке. Этот искусственный вывоз по невыгодным дешевым ценам, в свою очередь, усиливает их монопольное положение на внутреннем рынке. Предложение на внешнем рынке по чрезвычайно пониженным ценам возможно лишь в том случае, если крупные потери, которые несут от этого картели, им удается возместить более выгодными ценами на внутреннем рынке. Таким образом, поддержание цен на внутреннем рынке на высоком уровне есть необходимое условие для вывоза со стороны картелей и синдикатов. Кроме того, значительный вывоз за границу сокращает размеры предложения внутри страны. Для широких масс потребителей такое сокращение предложения на внутреннем рынке означает повышение цен. Для перерабатывающей промышленности — экспортная политика картелей означает ухудшения ее способности к конкуренции за границей. Отрасли перерабатывающей промышленности вынуждены приобретать у себя в стране сырье и полуобработанные материалы по высоким ценам и, следовательно, работать при высоких издержках производства; в то же время при сбыте своих продуктов за границу они сталкиваются с продуктами, произведенными иностранными конкурентами при более высоких издержках производства, причем этому понижению способствует в немалой степени и экспортная политика картелей и синдикатов, предлагающих иностранной перерабатывающей промышленности то же сырье и полуобработанные продукты по пониженным ценам» [1]).

---

[1]) С. Загорский. Синдикаты и тресты, стр. 203 — 204.

Эта система широко практикуется монополистами и создает весьма благоприятную обстановку для развития и укрепления самой монополии. Примеры из практики различных монополий показывают рост их, основанный в значительной степени на бросовом экспорте [1]).

Нужно сказать еще и о том влиянии, которое получают монополисты в деле установления цен на сельскохозяйственные продукты. Здесь они имеют перед собой распыленную массу мелких производителей, не объединенных в такие мощные организации, в какие объединяется крупный производственный и банковский капитал. Если раньше торговец, используя свое монопольное положение в том или ином районе, заставлял производителя отдавать ему продукт по пониженной цене, то с развитием путей сообщения, с ростом торговых связей, установлением более тесной связи между городом и деревней — торговец встречал на своем пути больше и больше конкурентов, которые сбивали цену. Совершенно иное положение создается в новых условиях. Торговец, который остается попрежнему на своем месте, теперь уже выступает, как агент монополиста. Он заготовляет по цене, которая ему продиктована сверху. Стремясь заработать побольше, он в отдельных случаях, когда имеется благоприятная обстановка, еще снижает цену, чтобы получить больше прибыли. Производитель, не защищенный ничем и никем («свобода торговли») превращается фактически, как и торговец промышленными товарами, в наемного рабочего, который сохраняет фиктивную независимость. Таким образом и здесь мы имеем огромное давление на образование цены со стороны монополий.

Мы видим, какое значение имеет вопрос о регулировании цен монополиями. Точно также мы видим, что для народного хозяйства и товарооборота это регулирование скорее является отрицательным, чем положительным. Но не все экономисты согласны с подобной оценкой деятельности и влияния монополий. Так, Р. Лифман говорит о том, что до сих пор нельзя утверждать, что монополии сокращают производство и тяжесть высоких цен падает на потребителя, так как возникновение монополий вызывает возникновение и мощных конкурентов, а борьба между ними заставляет считаться со спросом и всеми условиями рынка. Но он же сам добавляет, что в период депрессии на рынке раздаются жалобы на картели, удерживающие цены на высоком уровне. Таким образом, сам он признает определенное давление картелей на потребителей. Что же касается его возражений, то они относятся к практике отдельных монополий в определенных условиях [2]).

Можно привести параллельно много других примеров, которые подтверждают все приведенные тенденции в развитии монополий и влиянии монопольной цены. Но говоря об этих отрицательных явлениях, мы не разбираем отдельные случаи, а указываем на основные тенденции, которые развиваются одновременно с ростом количества монополий и охвата ими рынка. Регулирование цен является одним из тех слагаемых, которые образуют предпосылки для загнивания капитализма, о котором говорил Ленин в своем анализе современного капитализма. Но тем не менее необходимо указать, что власть монополиста в повышении цен не безгранична. Уже из того, что мы говорили о влиянии спроса, о сокращении потребления ясно, что ряд

[1]) У нас в России примером такого использования монополии может служить политика в области торговли сахаром, который продавался за границей по цене ниже внутреннего рынка.

[2]) Сам Лифман указывает на то, что в Германии перед войной обилие капиталов вызывало создание новых крупных предприятий, которые конкурировали с картелями. Но это указание относится к определенному времени в определенной стране, и нельзя из него делать обобщающих выводов.

причин ограничивает повышение цен. Монополист должен считаться с емкостью рынка, учитывать те пределы, выше которых не может быть поднята цена. Здесь лежит естественная граница аппетитам монополии. Но есть еще и другие обстоятельства, которые ограничивают возможность повышения цены. Прежде всего нужно учитывать, что повышение цен в одной области отражается на других и перестраивает спрос на различные товары. Конкуренция устраняется в одной области торговли по одному или нескольким видам товаров или на определенном участке, но она продолжает существовать в торговле в целом, так как рынок не упраздняется. В противном случае, как совершенно правильно отмечает Р. Гильфердинг, «кажется, что будто монополистическое объединение является уничтожением Марксовой теории стоимости». Но развитие монополий в одной отрасли промышленности снижает, как мы видим, прибыль в других, с ней связанных (при монополии на руду или топливо снизится прибыль или увеличится стоимость товара железнодорожных, сталелитейных и других предприятий) или заставляет их повышать цену, что не всегда возможно из-за конкуренции. Эти зависимые предприятия стремятся объединиться и противопоставить свою мощь — мощи первой монополии, либо присоединяют к своему предприятию подсобные отрасли, которые ставят их в независимое положение по отношению к монополисту. Повышение нормы прибыли в одних предприятиях возможно только при условии снижения этой нормы в других, так как ведь установление монопольных цен не создает никакой новой прибавочной стоимости, а только перераспределяет ее. Стремление тех, кто страдает от монопольной цены, объединиться — создает противодействие к установлению этой цены, требует перераспределения прибыли и выравнивает ее норму. Помимо того, снижение нормы прибыли для ряда предприятий заставляет капитал отливать из этих областей и переливаться в те отрасли, в которых существует более высокая норма прибыли. А это естественно заставляет снижать цену самими монополистами. Указывая на это, Гильфердинг говорит:

«Картелирование знаменует изменение средней нормы прибыли. В картелированных отраслях промышленности норма прибыли повышается, в некартелированных — понижается. Это различие дает толчок комбинации и дальнейшему картелированию. Для отраслей, стоящих вне процесса картелирования, норма прибыли понижается. Картельная цена повысится над ценой производства картелированных отраслей на всю величину, на какую цена некартелированных отраслей упадет ниже цены производства. Поскольку в некартелированных отраслях промышленности существуют акционерные общества, цена не может упасть ниже издержек производства плюс процент, иначе здесь оказалось бы совершенно невозможным применение капитала. Следовательно, повышение картельной цены находит свою границу в том, насколько возможно понижение нормы прибыли в некартелированных отраслях. В последних происходит уравнение нормы прибыли на понизившемся уровне, средством для чего служит существующая здесь конкуренция капитала из-за различных сфер приложения» [1]).

Поскольку остается конкуренция, лежащая в основе капиталистического хозяйства, постольку здесь и регулирование цен монополиями ограничивается со стороны рыночной стихии. Это, конечно, корректирует и ограничивает возможности беспредельного повышения цен. Но это не уничтожает тех стремлений, которые лежат в основе деятельности монополий, направленной к повышению нормы прибыли. В частных случаях и на отдельных участках, монополиям удается не только построить, но и удержать на высоком уровне картельные цены, противодействуя наступлению конкурентов. Но тем не менее образо-

[1]) Гильфердинг. Финансовый капитал, стр. 259.

вание картельных цен находится в зависимости от рыночных отношений, и каждый монополист ограничен в своей деятельности законами капиталистического хозяйства.

По линии образования монопольных сниженных цен на продукты сельского хозяйства (сырье и продукты питания) монополист также ограничен определенными рамками. Резкое снижение цен на отдельные товары сокращает посевную площадь или заставляет вместо одних животных разводить других. Понижение прибыли в сельском хозяйстве выбрасывает из этой отрасли хозяйства капиталы, которые уходят в промышленность.

Перейдем теперь к следующим явлениям в товарообороте, возникновение которых связано с развитием монополии. Важнейшее место среди них занимает самый процесс распределения товаров. Уже самое беглое знакомство с первоначальной формой монополии — конвенцией, показывает, что монополисты стремятся внести плановость в распределение товарных масс. Первой задачей своей они ставят такое распределение рынков, которое обеспечило бы им сбыт товаров. При достаточной мощности монополии такое районирование удается провести не только в отношении распределения массы товаров, но и районирования цен. Так, русский синдикат Продуголь имел три различные цены для различных районов, а концерн Стиннеса всю Германию разделил на много районов, установив для каждого свою цену. Это показывает, насколько монополии могут подчинить своему влиянию рынок. Естественно, что такие возможности обеспечивают проведение рационализации в товарообороте. Мы уже говорили выше о том, что частично сокращается звенность в торговле, отпадает ряд посреднических сделок, создаются предпосылки для уменьшения размеров торгового капитала, укрупняются сделки, одновременно уменьшаются запасы сырья и топлива, что удешевляет издержки производства и обращения. Но все эти достижения диктуются вовсе не стремлением рационализировать торговлю в целях удешевления товаров или в интересах народного хозяйства. Монополист подходит к проблеме распределения товаров точно так же, как и каждый капиталист, — для него важно использовать все те экономические возможности, которые создаются монополией в интересах обеспечения сбыта при наиболее высокой прибыли. Поэтому районирование рынка и плановое распределение товаров используется, как средство повышения дохода. Отсюда и те уродливые формы, в которые выливается эта «плановость». Так, например, монополисты совершенно обнажают некоторые районы, в которых невыгодно сбывать товар, и тем самым лишают потребителя необходимых товаров. Здесь «плановое» распределение подчиняется интересам погони за прибылью и принимает чисто спекулятивный характер. Изменения рыночной конъюнктуры, расширение спроса или сокращение его—все это используется монополистами точно так же, как и одиночками-торговцами. Но если торговец всецело подчиняется рынку, пытается учесть процессы, на нем происходящие и приспособиться к ним, то монополист не только учитывает те же объективные для него процессы, но пытается подчинить их своему руководству в своих интересах. Создается предпосылка для спекуляции на бирже, отличающаяся от прежней спекуляции тем, что монополист подчиняет своему руководству биржу и использует ее для победы над мелкими капиталистами. Да и помимо биржи, он имеет возможность такого воздействия. Вся борьба монополий с мелким капиталом построена на их экономической мощи. Монополист может лишить мелкого производителя необходимого ему сырья и топлива, закрыть для него рынок сбыта и т. д. Особенно успешно он проводит эту борьбу в период депрессии, когда мелкий капитал не может удержаться на рынке и погибает в то время, когда монополист может гораздо дольше выдержать кризис, а затем, по мере ослабления его, не только быстро восстанавливает свое господство на рынке, но и значительно расширяет его. Укрепление монополий на той основе

стремления к свободной прибыли, о котором мы говорили, естественно бьет как по потребителю, так и по независимому торговому аппарату и капиталу. Мы уже говорили об изменении цен. Это изменение ударяет либо по торговцу (если повышается отпускная цена и сохраняется розничная), либо по потребителю (если повышается розничная цена). Одновременно идет снижение качества товара, ухудшение его, основанное на том, что у потребителя нет выхода и он должен брать то, что ему дают. Монополия дает возможность переходить к стандартному производству товаров. Сама по себе стандартизация производства имеет огромное народно-хозяйственное значение, так как упрощает и удешевляет производство. Но в условиях монополий торговли стандартизация часто используется во вред потребителю за счет ухудшения стандартного товара. Мы знаем, что в области торговли не промышленными товарами эта выработка стандарта вызывает сплошь и рядом ухудшение товара — примером может служить стандарт на кофе на Гамбургской бирже. От этого всего страдает потребитель, так как получает худший товар и не имеет выбора. Районирование торговли также иногда лишает потребителя отдельных районов необходимых товаров, вносит перебои в снабжение. Все это также имеет огромное отрицательное значение. Повышение цен приводит к тому, что рабочий класс уплачивает еще дополнительно к прибавочной стоимости, которую он создает в производстве, некоторую сумму капиталисту. И хотя номинальная заработная плата повышается, но реальная, как мы уже говорили, имеет тенденцию снижаться.

Так, например, если в Англии за 10 лет номинальная заработная плата поднялась для рабочих от 46% (судостроительных рабочих) до 115% (у пекарей), а в среднем на 80—90%, то к середине 1925 года цены на продукты поднялись на 70—80%, т.-е. реальная заработная плата осталась на одном уровне, а у иных категорий и снизилась (горняки, механики, плотники и т. д.) [1]).

Параллельно процессу порабощения потребителя и мелкого производителя идет, как мы отмечали, и порабощение независимой торговли. Из приведенных нами выше положений мы видели, по какой линии идет этот процесс. Оружием для него служит концентрация в руках монополистов огромных масс товаров. Торговец не имеет выбора и вынужден итти на все те условия, которые ему ставит монополист. Как мы говорили, крупный торговый капитал вовлекается в самые монополии и объединяется с финансовым капиталом. Мелкий же и средний превращается в приказчика монополии или же пытается эксплоатировать мелкое производство, которое еще не подчинено монополии. Вот какое письмо немецкого торговца приводит Загорский в своей книге о монополиях:

«Если я говорю, что мы перестали уже быть постоянными купцами, заявил Фовинкель во время германской правительственной анкеты, то я имею в виду следующее. Угольный синдикат предписывает нам: какие сорта мы должны продавать, по каким ценам мы должны покупать; указывает нам районы сбыта, устанавливает продажные цены. При таких условиях от самостоятельности торговли ничего не остается» [2]).

Таково влияние монополий на товарооборот. Мы не будем останавливаться на том, какое значение имеют они в области производства, так как это выходит за пределы нашей работы. Но рассмотрение роли монополий в товарообороте показывает, что самая концентрация товаров при одновременном объединении крупных производственных единиц в одних руках создает предпосылки для планирования товарооборота и рационализации процесса распределения товаров. Другое дело, что эти предпосылки уничтожаются всей системой капиталистического хозяйства. Действительно, укрупнение сделок, уменьшение

[1]) И. Тайгин. Как живет английский рабочий. стр. 18 — 19.
[2]) С. Загорский. Синдикаты и тресты, стр. 165.

размеров торгового капитала, сокращение звенности в товаропроводящей сети и т. д.—все это объективно способствует улучшению и организации распределения товаров. Но в системе капиталистического хозяйства все это аннулируется. Происходит это потому, что в основе всего этого планирования и рационализации лежит не народно-хозяйственная задача создания равновесия в растущих производительных силах, а тот же принцип создания равновесия в растущих производительных силах и тот же принцип погони за максимальной прибылью, который двигает капиталистическое хозяйство и до возникновения монополий. Вся плановая работа монополистов сводится к тому, чтобы обеспечить себе наибольшую прибыль. Дальше этого он не видит и не желает видеть. Организованность не выходит за пределы отдельного хозяйства, за границами которого остается та же стихия рынка. Воздействие на мелкое хозяйство идет также не по линии организации его в интересах объединения и роста, а по линии наибольшей эксплоатации и лишения прибавочного продукта. Организация распределения товаров не выходит за пределы оптовой торговли и сохраняет борьбу мелких торговцев между собой за милости монополиста и за разработку наилучших способов выжимания средств из потребителя. Все это ни в какой мере не дает оснований полагать, что монополии приводят хозяйство, в частности распределение товаров, к такому состоянию, которое дает основание думать, что в конечном счете монополии упразднят рынок и приведут к плановому распределению. Поскольку сохраняется в неприкосновенности принцип частной собственности на средства производства, а тем самым товарные массы также остаются в руках частных собственников, говорить о роли монополий в уничтожении анархии рынка не приходится. Она изменяется, реконструируется, борьба всех мелких производителей и всех мелких торговцев между собой и с потребителем, равно как с рабочим классом и крестьянством, как производителем — применяется в иных масштабах и формах, но по существу остается. Но монополии дают нам новую форму организации распределения товаров, которая, будучи перенесена в другую хозяйственную систему, может действительно служить иным целям, т.-е. организации планового товарооборота. Вот почему для нас важно изучение капиталистических монополий.

§ 3. МОНОПОЛИИ В ТОРГОВЛЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА.

Уже из той характеристики, которую мы дали монополиям в системе капиталистического хозяйства и их роли в товарообороте, вытекает значение монополий в деле организации товарооборота в переходный период. Монополии здесь теряют в значительной части те минусы, которые они имеют в капиталистическом хозяйстве, но приобретают ряд положительных черт, полностью вытекающих из всей системы хозяйства переходного периода. Основная часть промышленности здесь национализирована. Главная масса промышленных товаров находится не в руках частного капитала, а в руках пролетарского государства. Основной задачей монополий является не обеспечение за ними максимальной прибыли, а рационализация всего процесса производства и распределения в целях содействия росту производительных сил и укрепления социалистического сектора хозяйства. Монополии возникают здесь не случайно, а организованно по плану. Объединение предприятий и товарных масс, концентрация дела их распределения организуется не только на основе учета чисто рыночных отношений, но на основе учета экономики всего хозяйства и тех задач, которые стоят перед ним в целом. Это дает возможность включить работу монополистических организаций в общую систему работы всего хозяйственного организма, поскольку интересы монополий не

противопоставляются интересам торгового аппарата и потребителя. Опыт хозяйственного строительства СССР как раз показывает, какое значение в области товарооборота приобретают монополии в переходный период. Конечно, и здесь возможны и даже неизбежны отдельные ненормальные явления. Характеризуя советское хозяйство и, в частности, монополии, Н. И. Бухарин указывал на то, что во всякой монополии возможны «элементы загнивания», о которых говорил Ленин в своей работе об империализме. Но эти элементы загнивания возможны по двум основным причинам: во-первых, потому, что в переходный период не удается сразу не только охватить плановым руководством все хозяйство (как это ясно вытекает из второй главы нашей работы), но и увязать достаточно полно в работе между собой и отдельные довольно значительные части его—для этого нужен опыт и время; во-вторых, в хозяйстве СССР имеются и специальные условия (товарный голод, недостаток капитала в промышленности и т. д.), которые толкают отдельные монополистические организации на путь спекуляции, заставляют их ставить интересы отдельной организации выше интересов всего хозяйства. Но и эти явления должны отмирать по мере укрепления планового начала во всем хозяйстве и по мере роста производительных сил. Чем более отдельная монопольная организация будет связана с другими единым руководством, тем менее она сможет проявлять частно-хозяйственные тенденции в своей работе. Поэтому нам не следует особенно внимательно здесь останавливаться на этих явлениях, а следует перенести центр внимания на те общие положения, которые делают монополии в переходный период орудием внесения плановости в товарооборот и влияют на процесс отмирания торговли и замену ее плановым распределением.

В хозяйстве переходного периода монополии в товарообороте прежде всего не частные, а государственные или кооперативные. Поскольку кооперация тесно связана с государственным хозяйством, монополии кооперации служат тем же целям, что и монополии государственные, а потому их выделять особо не следует. Поэтому мы в дальнейшем не будем этого деления проводить. Монополии в переходный период организуются как в области распределения промышленных товаров, так и в области заготовки продуктов сельского хозяйства [1]). В задачах тех и других есть особенности, отличающие их друг от друга. Но в основном они преследуют одну и ту же цель — внести в товарооборот максимальную плановость, парализуя те отрицательные явления, которые создаются в условиях анархического распределения товаров. Поэтому мы и начнем с того момента, который лежит в основе всех задач монополий переходного периода в торговле, т.-е. с выяснения элементов, притупляющих анархию и способствующих переходу к плановому распределению.

Основная масса промышленных товаров, как мы указывали, находится в руках государства. Крупная промышленность объединяется в мощные тресты, менее значительная объединена местными небольшими трестами и все тресты в своей торговой работе почти объединены синдикатами. Таким образом, продукция всей промышленности учитывается в соответствующей монополистической организации. А

---

[1]) В области торговли продуктами сельского хозяйства имеют огромное значение монополии кооперативных организаций, которые должны строить работу на организации мелких производителей. Наряду с организацией заготовок кооперативные монополии одновременно ведут борьбу по рационализации мелкого производства, стремятся к об'единению отдельных хозяйств не только в интересах сбыта продукции, но и самого производства. Об этой роли кооперации мы говорим подробнее в главе девятой нашей работы.

это создает предпосылки для того, чтобы вся масса товаров поступала на рынок не случайно, а по определенному плану. Учет общей массы промышленных товаров дает возможность распределить эту массу по отдельным районам, выделить необходимые запасы и фонды. Установление тесной связи монополий с торговым посредническим аппаратом (главным образом, с кооперацией) обеспечивает действительное продвижение товара по наиболее прямой линии и способствует преодолению всяких спекулятивных отклонений. Развитие генеральных договоров, по которым монопольные государственные организации передают основную массу товаров кооперации, дает возможность связать промышленность через кооперацию с потребителем. Организованный в кооперации потребитель получает возможность организованно воздействовать на производство и предъявить свои требования по вопросам количества, качества и цены товаров. С другой стороны, благодаря государственному руководству монополиями создается благоприятная обстановка для районирования сбыта товаров. Мы видели, какой характер приобретает районирование сбыта в руках капиталистических монополий, когда это районирование проводится на основе учета размеров прибыли, и товар бросается туда, где можно получить ее больше, причем иногда отдельные районы совершенно обнажаются. В переходный период районирование сбыта строится на основе учета действительных потребностей. Товар направляется туда, где действительно имеется в нем наибольшая потребность или где он нужен в народно-хозяйственных интересах (стимулировать заготовки хлеба, льна и т. д.). Таким образом, здесь через монополии достигается наиболее целесообразное использование всей товарной массы.

Не меньшее, если не большее, значение имеют монополии и в деле заготовки продуктов сельского хозяйства. Создание мощной сети заготовительного аппарата монопольной организации, действующей по плану, дает возможность сконцентрировать в руках государства основную массу продуктов мелкого крестьянского хозяйства. Это имеет огромное значение, как и для мелких товаровладельцев крестьян, так и для государства. Первые приобретают все более устойчивый рынок, высвобождаются из-под влияния частного капитала, могут на основе устойчивого рынка переходить к более устойчивому ведению хозяйства. Государство же через монопольные заготовительные организации получает возможность правильнее организовать работу по снабжению промышленности сырьем, обеспечению городов продуктами питания и созданию устойчивого экспортного фонда. Перед монопольными организациями ставятся в организованном порядке планы заготовок, распределяются районы, намечается весь порядок проведения заготовок. Таким образом, создается конкуренция частному капиталу и одновременно парализуется борьба между монополиями, изживаются те противоречия, которые подрывают плановую работу монополий в капиталистическом хозяйстве. Поэтому задачей в организации монопольных заготовителей в переходный период является постепенная борьба с дроблением их, постепенное укрупнение и выделение района деятельности. В хозяйстве СССР примером такой постепенной борьбы является хотя бы монополия в области хлебной торговли. Если в первые годы казалось невозможным отказаться от ряда организаций, так как не было опыта в работе, то постепенно эта дробность изживалась, заготовки концентрировались и постепенно мы перешли к объединению всей заготовительной работы по хлебу. То же самое намечается и по другим товарам. Таким образом, здесь монополия, освобождаясь от своих капиталистических недостатков, превращается в мощный аппарат социалистического планового распределения продуктов, дающего возможность в переходное время если не отказаться от рынка, то во всяком случае преодолевать его раздробленность и переходить к более непосредственной связи государственного хозяйства с мелким товарным.

Новый совершенно характер приобретает и вопрос регулирования цен монополиями. Мы видели, какой гибкий и послушный инструмент имеют капиталистические монополии в виде цен. Социалистическое хозяйство также может использовать монополии, как аппарат, облегчающий регулирование цен. Монопольная цена диктует цену всему рынку. Установление цены для синдиката или кооперативной сети, находящейся под контролем государства, — является на деле обязательной для всего рынка. Опыт показал, что снижение цен трестов и синдикатов не только на достаточные, но иногда и на недостаточные товары заставляет частный мелкий капитал также снижать цены в целях конкуренции. Постоянный контроль над монополиями дает возможность противодействовать произвольному изменению цен. Установленная цена через монополии становится обязательной для рынка гораздо с большим успехом, чем если бы она была декретирована государством при наличии частных монополий. Последние нашли бы способ ее сорвать или обойти. Опыт германского хозяйства военного времени, а еще более опыт России 1914—1917 годов показывает, насколько беспомощной оказывалась государственная власть, когда она пыталась регулировать цены на рынке, не имея в своих руках достаточных товарных масс, которые могли бы создать на рынке обстановку, благоприятствующую для проведения директивы. Но когда эти цены устанавливаются государством, которое руководит монополистическими организациями, то для действительного регулирования цен создается чисто экономическая база, обеспечивающая действительное проведение директив. Успешность этого проведения находится в прямой зависимости от мощности монополистических организаций и степени охвата ими рынка. Этим мы ограничимся в выявлении роли монополий в регулировании цен, тем более, что по данному вопросу многое уже сказано в главе о ценах. Необходимо только еще подчеркнуть, что здесь монополии выполняют служебную роль и всецело в вопросе о ценах, равно как и в других вопросах, являются выполнителями тех поручений, которые им дает государство в интересах всего хозяйственного строительства.

Большое значение имеют монополии и в области регулирования издержек обращения. Мы видели, что в капиталистическом хозяйстве монополии частично эти издержки уменьшают, но одновременно оставляют из них, помимо роста расходов на обслуживание потребителя, ряд таких издержек, которые полностью вытекают из анархии капиталистического хозяйства (реклама, коммивояжеры и пр.). Организация монополий переходного периода частично увеличивает издержки обращения, которые по существу перерождаются в издержки распределения в большей своей части, но одновременно уничтожают другие, отмирающие в связи с отмиранием рыночной конкуренции. Так, Текстильный синдикат СССР совершенно не нуждается в рекламе в том виде, в каком нуждается в ней любой капиталистический синдикат. Синдикат СССР не конкурирует ни с кем, его товарная масса идет по определенному руслу, имеет определенный путь. Нужны объявления, нужна информация, но не нужно той рекламы, о которой говорит С. Чез в своей книге «Трагедия расточительства». Продвижение товара по определенным каналам уничтожает ряд издержек и изменяет другие. Концентрация в руках крупных монополистических организаций товара и установление пути продвижения его дает возможность фиксировать самые издержки, выражать их в определенном процентном отношении к стоимости товара (процент накидки). Опять таки и здесь, как в вопросе о ценах, самые монополии, подконтрольные государству, дают возможность контролировать выполнение директив, обеспечивают проверку выполнения постановлений о накидках, что совершенно невозможно в частно-капиталистических монополиях. Не малое место занимает и вопрос о торговом капитале. Монополии приобретают в капиталистическом хозяйстве огромную власть над торговлей не только потому, что в их руках сконцентрированы товарные

массы, но и потому, что они регулируют через свою связь с банками и вложение в торговлю средств. В хозяйстве переходном вопросы кредита вообще занимают значительное место, поскольку банки национализированы, и вся их работа строится в системе общего хозяйственного плана. Тем большее значение это приобретает в отношении руководства движением и использованием торговых капиталов монополистических организаций. Через регулирование их финансовой базы создается возможность не только высвобождать свободные средства и перебрасывать их в промышленность и сельское хозяйство, но путем кредита направлять деятельность в желательное русло. Это имеет большое значение, так как рациональное использование средств является необходимой предпосылкой социалистического строительства. Мы указали основные моменты, характеризующие деятельность монополий в переходный период. Опыт СССР указывает уже на то, что использование этой формы регулирования рынка, освобожденное от капиталистических принципов, дает весьма положительные результаты. Об итогах работы синдикатов на основе опыта нескольких лет можно сказать:

«В процессе восстановления рынков и торгового аппарата разрушенных в период военного коммунизма, синдикаты играли роль основного фактора, не только организацией собственного крупно-оптового торгового аппарата, но и тем воздействием, которое они оказывали на вновь складывающуюся товаропроводящую систему, обеспечивая этой системе преобладание организованных элементов над стихийными. Рост и укрепление кооперативной системы, охват ею периферии Союза, за счет вытесняемого частного торговца, осуществлялись при непосредственном содействии синдикатских организаций, проводивших в повседневной своей торговой практике основные регулирующие предначертания государства, усиливавших направление товарных потоков по кооперативному руслу и непосредственно проводивших отбор здоровых, жизнеспособных и коммерчески устойчивых кооперативных ячеек. И сейчас с укреплением внутренних связей кооперативной системы, создавших возможность планового снабжения этой системы основными промтоварами, синдикаты оказались организацией, наиболее приспособленной к осуществлению этой задачи.

Синдикаты сыграли огромную роль в восстановительный период советской промышленности, содействуя ее интенсивному развертыванию путем обеспечения бесперебойной реализации ее продукции и организации ответственного дела снабжения, а также аккумуляцией значительных материальных средств и привлечением кредитов» [1]).

Особенно важно подчеркнуть в заключение указанный здесь момент о борьбе с частной торговлей. Капиталистические монополии создали целую систему и метод борьбы с неорганизованным капиталом. Там эта борьба идет за дележку прибыли, за захват рынка. В хозяйстве переходного периода борьба с частным капиталом в области товарооборота играет первостепенную роль. На этом участке он больше, чем на любом другом, пытается дать бой организованному распределению. И здесь формы и содержание монопольной организации торговли являются в высшей степени удобными для борьбы с ним. Если синдикат в капиталистическом хозяйстве, имея в своих руках огромную массу товара, заставляет торговца беспрекословно подчиняться всем своим требованиям, отнимая у последнего среднюю прибыль на капитал и переводя его на жалованье, если монополист заставляет торговца продавать товар по фиксированной цене и в определенном районе, то все эти возможности имеются и в руках социалистических монополий, руководимых государством. Борьба с частным торговцем через монополии здесь может итти, как по линии вытеснения его из товарооборота путем замещения кооперацией через установление постоянной и устойчивой связи монополий с коопера-

[1]) Синдикаты СССР, стр. 4.

тивной сетью (генеральные договоры), так и по линии подчинения частного капитала интересам социалистического строительства путем выработки таких условий, которые ставят его в подчиненное положение и заставляют работать под контролем монополии до тех пор, пока есть нужда в этом торговце и он не может быть заменен организованной сетью торговых учреждений социалистического хозяйства. Эта возможность временного использования частного капитала в интересах социалистического строительства может проводится на основе учета тех методов, которыми пользуется капиталистическая монополия в отношении торговца. Но здесь, в переходном хозяйстве, такой торговец превращается в орудие классового хозяйства, в своеобразную форму «государственного капитализма» [1]). Опять-таки и здесь мы имеем опыт на отдельных участках торговли, который показал полную возможность такого использования частного торгового капитала, подчиняя его интересам социалистического строительства.

Мы видим из перечисленных особенностей роли монополии в переходный период, что она приобретает здесь те черты, которые совершенно несвойственны ей в капиталистическом хозяйстве в силу противоречий, остающихся в нем даже на высшей стадии его развития. Но замена частно-хозяйственных интересов, поставленных в основу хозяйственной жизни при капитализме, интересами народного хозяйства в целом и задачей социалистического строительства — превращает монополии с их экономическим могуществом в аппарат, который ведет сначала к рационализации торговли, а затем и к ее упразднению. Если мы вспомним нашу установку на два основные этапа в торговле переходного периода, о которых мы говорили во второй главе нашей книги, то должны будем отнести это и к монополиям: в первую очередь здесь мы стремимся создать мощные организации, охватывающие отдельные участки рынка, организующие их и подчиняющие единой воле; следующий этап здесь будет реконструкция через монополии самой производственной базы, которая дает для них товары. Объединенные в синдикаты мелкие тресты, которые сбывают через синдикаты свой продукт и получают сырье — по мере роста производительных сил буду превращаться в укрупненные объединения с тем, чтобы через некоторое время прежний синдикат превратился в единый производственный аппарат, создающий и распределяющий массу продуктов на основе полного учета потребностей в них трудящихся масс и всего социалистического хозяйства. Монополии, вызванные к жизни обострением хозяйственной борьбы капиталистов и изменившие формы этой борьбы, но не уничтожившие ее, так как не были ликвидированы противоречия всей капиталистической системы, в новой хозяйственной системе превращаются в аппарат строительства социализма. Естественно, что эффективность работы монополий в переходный период прямо пропорциональна их мощности и удельному весу во всем народном хозяйстве. Чем крупнее будут монополии, чем большая масса товаров будет через них проходить, — тем успешнее будет их работа. Роль и значение монополий также увеличиваются по мере того, как они будут сами перерождаться из торговых объединений в производственные. Чем более укрупненные предприятия будут объединяться в монополиях, тем легче будет организовать их работу. Поэтому необходимо в переходный период одновременно бороться в двух направлениях — расширять охват монополиями торговых масс и объединять мелкие хозяйственные единицы в более мощные производственные организмы.

---

[1]) По данному вопросу см. интересную статью Ш. Двойлайцкого в сборнике «На путях социалистического строительства». ГИЗ. 1927 г.

ЛИТЕРАТУРА.

Р. Гильфердинг.—Финансовый капитал, г. XIII—XV.
Р. Лифман.—Картели и тресты, гл. III и V.
С. Загорский.—Синдикаты и тресты.
Синдикаты СССР.—Сборник под ред. Соколовского.
А. Канторович.—Советские синдикаты.
Г. Циперович.—Синдикаты и тресты.

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И МЕЛКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

§ 1. КООПЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА.

На ряду с организацией торгового, промышленного и финансового капитала в системе капиталистического хозяйства создаются и организации потребителей, имеющие своей целью противодействовать наступлению капитала и стремящиеся к защите интересов потребителя. Такая организация потребителей носит название потребительской кооперации. На ряду с потребительской кооперацией создаются и другие виды ее, имеющие целью организовать мелкое производство (производственная кооперация) и финансирование его (кредитная кооперация). В наши задачи не входит рассмотрение всех видов кооперации, поскольку мы не имеем своей задачей давать анализ всей кооперативной системы. В центре внимания мы будем иметь потребительскую кооперацию. Но поскольку сельскохозяйственная и промысловая кооперация организует прежде всего сбыт продукции мелких производителей и поскольку в условиях хозяйства переходного периода проблема кооперативного строительства в целом занимает важнейшее место в системе хозяйственной политики—мы не будем ограничиваться только потребительской кооперацией и одновременно будем иметь в виду хозяйство мелких производителей.

Было бы ошибкой думать, что развитие кооперации имеет значение для экономики товарооборота только как организационная проблема. Еще утописты-экономисты, мечтая о переустройстве общества, выдвигали на первое место среди орудий этого переустройства кооперацию. Современные буржуазные экономисты также уделяют не мало внимания кооперативной проблеме (Ш. Жид, И. Шерр и др.), противопоставляя кооперацию социализму [1]). Наконец, в системе социа-

[1]) Проф. И. Шерр в своем «Учении о торговле» говорит: «Солидаризм служит связывающим звеном между двумя противоположностями—индивидуализмом и социализмом. Солидаризм берет отдельную личность в ее социальных отношениях; он избегает ошибки индивидуализма, который изолирует единичную личность, вырывает ее из круга социальных взаимоотношений. Солидаризм стремится, при сохранении всех справедливых личных интересов, к общности действий, к кооперации. Общее благополучие всех отдельных личностей является целью, к достижению которой должны все стремиться. В виду этого отдельные личности являются солидарными, личные интересы должны в данном случае отступать перед общими.

Идея кооперации является ничем иным, как принципом солидарности в его применении к определенному социальному кругу людей, объединяющихся в кооператив».

Как мы видим, кооперацию он считает формой хозяйства, включающей в себя все лучшее, взятое из капитализма (индивидуализм—по терминологии Шерра) и социализма.

листического строительства кооперация, как элемент этого строительства, как составная часть его — играет немаловажную роль. Поэтому говорить о кооперации только как о форме организации — нельзя. Кооперация является важным экономическим фактором, как в товарообороте, так и во всей экономике, и ознакомление с ней, с ее ролью и значением в системе капиталистического хозяйства дает нам материал для выводов о той роли, которую она должна играть в хозяйстве переходного периода.

После этих предварительных замечаний мы можем перейти к ознакомлению с ролью и значением кооперации, как фактора товарооборота. Появление кооперации, как объединения потребителей, вызвано было развитием капиталистического хозяйства, ростом общественного разделения труда, появлением и закреплением роли посредника между потребителем и производителем. Поэтому борьба кооперации направляется прежде всего по линии ограничения роли посредника-торговца, по линии уменьшения его прибыли. Эта борьба прежде всего оформилась в организации кооператива рочдельскими ткачами в 1844 году (в Англии). Задачи, которые ставили перед собой рочдельские кооператоры — весьма практические и вовсе не имеющие в основе борьбу с капиталистическим хозяйством. Их можно сформулировать, как попытку «оздоровления» капитализма путем внесения маленьких «поправок» к существовавшему строю. Рочдельские кооператоры хотели улучшить свое положение, как потребителей. Они стремились поставить свою организацию в независимое положение от банков, промышленников, торговцев. Поэтому одним из основных принципов их деятельности было создание у кооператива собственных средств, что давало бы независимость кооперативу. Мы видим, что этот принцип не выдерживает никакой критики в условиях развитого хозяйства и знаем, что в торговле по мере развития капитализма соотношение между собственными и заемными средствами изменяется в пользу роста заемных. Этот мелко-буржуазный принцип не смогла проводить в жизнь и кооперация в капиталистических странах. Второй принцип рочдельцев — продажа по средним ценам и выплата в конце года дивиденда членам кооператива. Такая установка является, как мы видели, только приспособлением к капиталистическому хозяйству и ни в какой мере экономики товарооборота не меняет. Мы видим из беглого просмотра принципов первых кооператоров, что в их программе не было пунктов, которые указывали бы на борьбу с капиталистической формой распределения, а простое приспособление к развивающемуся капитализму. Тоже было и по линии производственной кооперации. Мелкий производитель с развитием крупных предприятий попадал в тяжелое положение. Он не мог конкурировать с большой фабрикой и должен был итти на путь объединения. Никакого изменения на рынке, в товарообороте это объединение не вносило, так как объединения эти полностью приспособлялись к существующим рыночным отношениям. Изменения происходят только по линии укрупнения сделок. Но при том условии, что принципы торговли не меняются — эти изменения идут исключительно по линии техники и организации, а не экономики торговли.

«Кооперация была вызвана к жизни не стремлением к преодолению капитализма путем преобразования капиталистического общества в общество социалистическое, а была средством защиты от натиска растущего капитализма для общественных слоев, наиболее страдающих от этого развития. Таким слоем была прежде всего мелкая буржуазия, ремесленники, разоряемые конкуренцией капиталистических предприятий. Каждый из этих ремесленников в одиночку не мог бороться с конкуренцией крупных фабрик. Для этого нужно было объединить силы мелких производителей в одну ассоциацию, которая могла бы обладать всеми преимуществами крупного предприятия, и этим помочь своим членам устоять в трудной борьбе. Отсюда и возникает идея производительных ассоциаций и кооперативов по закупке

сырья и по сбыту товаров, производимых самостоятельными производителями — членами кооператива» [1]).

Развитие капитализма—появление более крупных промышленных и торговых предприятий влечет за собой и изменение в кооперации. Рост универсальных магазинов, укрупнение частных лавок требуют и от кооперации соответствующей перестройки торговли. Растущие издержки обращения, вызванные как ростом конкуренции, так и необходимостью более внимательно и тщательно обслуживать потребителя—не дают возможности вести рентабельно торговлю в маленьких лавочках. Для этого нужно, с одной стороны, создавать крупные магазины, а с другой, переходить к многолавочной системе, т. е. организовывать филиалы кооператива в различных районах города и даже в различных городах и селах. Рост требований потребителя в отношении ассортимента товаров, необходимость, в интересах более быстрого обращения торгового капитала, охватить всестороннее обслуживание потребителя — все это заставляет кооперацию теснее связываться с различными промышленными предприятиями, ставит ее в зависимость от них. Особенно эта зависимость вырастает в условиях развивающихся монопольных организаций, которые диктуют свои условия.

С другой стороны, очень скоро приходится отказаться и от принципа о необходимости собственных капиталов. Многолавка и универсальный магазин, разнообразный ассортимент товаров, в которых капитал обращается не с одинаковой быстротой — все это требует вложения значительных средств. Если даже кооперативы отказываются от выплаты своим пайщикам дивиденда, то и при этом условии денег нехватает. Становится вопрос о необходимости привлекать средства, т. е. вступать в тесную связь с банками. На примере необходимости кооперативов отказаться от принципа независимости от банков мы видим, что рочдельские принципы были хороши только до тех пор, пока самое развитие капитализма не заставило от них отказаться и не привело к жесткой необходимости привлекать заемные средства.

Но осложнение положения кооперации одновременно шло и по другой линии. Мы говорили о том, что перед кооперацией встал вопрос о необходимости расширить ассортимент товаров. Стремление обеспечить себя достаточным количеством товаров требует перехода от розничной торговли к оптовой, так как при построении целой сети лавок необходимо заготовлять большие массы товаров. А оптовая торговля по целому ряду товаров при современном развитии капитализма связана с процессом переработки продуктов. Таким образом, потребительская кооперация приобретает элементы производственной кооперации. Увеличение в ассортименте продаваемых товаров продуктов питания [2]) и предметов домашнего обихода (мебели и др.) ставит вопрос об организации колбасных фабрик, мебельных мастерских, булочных и т. д. То же самое происходит и по линии производственной кооперации — от сбыта сырья, хлеба или кустарных изделий кооперативы переходят к объединению самого производственного процесса. Это все говорит о том, что кооперация завоевывает почву под ногами. Это все мы приветствуем и стремимся развернуть и закрепить в советском хозяйстве. Но что из этого следует, если мы не будем отвлекаться от внешних условий и обратимся к капиталистическому хозяйству. До проникновения кооперации в производственную сферу

---

[1]) Н. Мещеряков. Современная кооперация, стр. 15.

[2]) По данным проф. Ю. Гирш в английской кооперации удельный вес отдельных товаров распределялся следующим образом:

	1912 г.	1924 г.
Пищевые прод	79,5%	80,5%
Мануфактура	8,1%	7,4%
Мебель и утварь	3,8%	3,8%

(Ю. Гирш. Экономика торговли, стр. 339).

она не вступала в конфликт с промышленным капиталом. Производителю было безразлично кому продавать свой продукт — торговцу или кооперативу. Он даже предпочитал иметь дело с кооперативом, который менее неприятен, чем торговец, которому приходится уступать значительную часть прибавочной стоимости. Кооператив не опасен для производителя на первых шагах своего развития. Но как только он начинает вмешиваться в производство — между ними начинается борьба. В борьбе применяются все средства для обеспечения победы и побеждает наиболее сильный. И ясно для нас, что наиболее сильным оказывается производитель. В руках его находится товар, а конкуренция между кооперацией и частной торговлей служит достаточно сильным орудием, которое может использовать производитель в своих интересах. Производитель-фабрикант тесно связан с банками, от которых теперь зависит кооперация и всегда может оказать давление на упорных врагов. Как более мощная организация промышленник и финансист подчиняет своему руководству кооператив и сам определяет последнему сферу его деятельности. Он не уничтожает кооперацию, а превращает ее в свой подсобный аппарат. Здесь происходит то же самое, что делают монополии с частными торговцами и их объединениями. Опыт борьбы торговцев и их союзов с монополиями показал, что монополия их побеждает и, не уничтожая, превращает в дешевый аппарат распространения товаров, в агентов на процентах. То же в значительной степени происходит и с кооперацией.

Но на ряду с этим возникает и другое противоречие в развитии кооперации, происходящее изнутри ее. Это конфликт между кооперацией производственной и сбытовой. Рост потребительской кооперации, расширение ее деятельности на рынке — с одной стороны, и превращение сельскохозяйственной и отчасти промысловой кооперации из сбытовой в производственную с другой, все теснее и теснее связывают их в практической работе между собой и вызывают столкновение интересов. Между ними до сих пор был посредник, даже если они уже вступали в торговую связь. Каждая сторона стремилась оградить свои интересы и ограничить прибыли посредника. Обе стороны урывали часть его прибыли, тем самым улучшая свое положение. Но теперь они, выросши и расширив свою деятельность, столкнулись непосредственно. Каждый вид кооперации защищает интересы своих членов — одна — потребителей, другая — производителей. Между ними неизбежен конфликт.

«До тех пор, пока кооперированный потребитель и кооперированный производитель работают между собой через посредника и сокращают его прибыль, — они живут дружно на разделе прибыли посредника, но как только подходит момент, когда посредник устраняется, начинается конфликт. Их разъединяет цена, на которой они не могут столковаться. Пока они совместно дрались за доход посредника, за уменьшение налогов, пошлин и т. д. у них было поле для совместной деятельности. Но как только это пройдено и они стали лицом к лицу — начинается конфликт. Получается то, чему история кооперативного движения дает множество примеров, когда кооперированный производитель отказывается снабжать своего потребителя. Идеалистически настроенные кооператоры уверяют, что в тот день, когда организованный потребитель встретится, наконец, с организованным производителем, в этот день разрешатся все вопросы. Жизнь капиталистического общества совершенно опрокидывает эту точку зрения и выдвигает другую» [1]).

Это столкновение опять-таки вытекает из природы капиталистического хозяйства и сущности кооперации в этих условиях. Кооперация выступает здесь как защитница частно-хозяйственных интересов, хотя бы это и были интересы определенного коллектива. Но этот коллектив приспособляется к условиям капиталистического хозяйства

[1]) Д. М. Ильинский-Кутузов. Очерки по теории кооперации, стр. 87.

строится сам и строит свою деятельность на основе той анархии производства и распределения, которая является основным законом капиталистического хозяйства.

И если мы теперь поставим перед собой вопрос — что нового дает система кооперативной торговли в системе капиталистического хозяйства, то должны будем ответить, что в части изменения экономики товарооборота — ничего. Нам могут ответить, что она создает новые формы, новые принципы. Отчасти это верно — кооперация в капиталистических странах дала много ценного в области техники и организации торговли. Но она ни на ноту не изменила законов обращения товаров в капиталистическом хозяйстве, не ограничила анархии, не перестроила общественные отношения. Опыт изучения капиталистической кооперации нам очень полезен со стороны изучения техники и организации кооперативной торговли. Но и не только этим, он имеет для нас и пользу чисто практического порядка — на изучении приспособления кооперации к капиталистическому хозяйству, мы можем точно и ясно установить, какие предпосылки необходимы для того, чтобы кооперация действительно способствовала как регулированию товарооборота, так и переустройству всего хозяйства.

§ 2. ЗНАЧЕНИЕ КООПЕРАЦИИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Уже во второй главе мы указывали на то значение, которое приобретает кооперация в переходный период. В это время она должна перестать быть только особой технической и организационной формой распределения товаров и превратиться в органическую часть всей системы планового распределения. Особенно важно, конечно, учитывать то положение, что кооперация превращается в часть планового аппарата, а не является сама по себе какой-то независимой формой реорганизации товарооборота. Анализируя кооперацию капиталистического хозяйства, мы всегда подчеркиваем зависимость ее от всей системы капиталистического хозяйства. Вытекает ли из этого, что в условиях переходного периода кооперация должна обладать независимостью? Ни в какой мере, конечно, нет. Если в капиталистическом хозяйстве эта зависимость превращает кооперацию в проводника и в служаку капиталистического хозяйства, то в условиях советского переходного хозяйства она должна являться частью обобществленного хозяйства, способствующей преодолению рыночной стихии и организации планового распределения. Только эта связь, это подчинение кооперации единому плану через связь с государственной промышленностью, банками, всем хозяйственным аппаратом—только это превращает ее в орудие социалистического строительства. Степень этой связи определяет удельный вес и роль кооперации в этом строительстве. Не случайно Ленин в 1921 году в брошюре о продналоге расценивал кооперацию по одному, а в статье о кооперации ставит вопрос о значении ее иначе. В 1921 г. при переходе к нэпу Ленин писал о кооперации:

«Кооперация мелких товаропроизводителей... неизбежно порождает мелко-буржуазные капиталистические отношения, содействует их развитию, выдвигает на первый план капиталистов, дает им наибольшую выгоду. Это не может быть иначе, раз есть налицо преобладание мелких хозяйчиков и возможность, а равно и необходимость обмена. Свобода и права кооперации при данных условиях России означают свободу и права капитализму.

Закрывать глаза на эту очевидную истину было бы глупостью или преступлением [1]).

Он не затушевывал того положения, что развитие кооперации, вызывающее депатурализацию крестьянского хозяйства, увеличивая товарный выход крестьянского хозяйства — порождает расширение ка-

[1]) Ленин. Собр. соч., т. XVIII, ч. I, стр. 202.

питалистических форм хозяйства. И он указывает тут же, что «закрывать глаза на эту очевидную истину было бы глупостью или преступлением». Правда, здесь же он указывает на то, что самое «объединение миллионов мелких производителей в кооперации способствует перестройке психологии масс и подготовляет почву для дальнейшей борьбы за социализм». Но спустя два года в брошюре о кооперации он говорит иначе:

«У нас, мне кажется, недостаточно обращается внимание на кооперацию. Едва ли все понимают, что теперь, со времени Октябрьской революции и независимо от нэпа (напротив, в этом отношении приходится сказать: именно благодаря нэпу), кооперация получает у нас совершенно исключительное значение» [1]).

И далее, сам указывает, почему можно говорить так о кооперации в новых условиях:

«Власть государства на все крупные средства производства, власть государства в руках пролетариата, союз этого пролетариата со многими миллионами мелких и мельчайших крестьян, обеспечение руководства за этим пролетариатом по отношению к крестьянству и т. д., — разве это не все, что нужно для того, чтобы из кооперации, из одной только кооперации, которую мы прежде третировали, как торгашескую, и которую с известной стороны имеем право третировать теперь при нэпе также, разве это не все необходимое для построения полного социалистического общества? Это еще не построение социалистического общества, но это все необходимое и достаточное для этого построения.

Вот это-то обстоятельство недооценено многими нашими практическими работниками. На кооперацию у нас смотрят пренебрежительно, не понимая того — какое исключительное значение имеет эта кооперация, во-первых, с принципиальной стороны (собственность на средства производства в руках государства, во-вторых, со стороны перехода к новым порядкам путем возможно более простым, легким и доступным для крестьянства [2]).

Наличие в руках государства *орудий производства, обеспечение руководства пролетариатом* роста производительных сил—вот предпосылки для того, чтобы считать возможным поставить кооперацию в число орудий борьбы за социализм и притом в число наиболее полноценных орудий. При переходе к нэпу еще нельзя было сказать, как быстро сможет развиваться социалистическая промышленность, как быстро мы пойдем по пути восстановления денежного обращения, построим кредитную систему, восстановим пути сообщения. В этот период казалось, что государственный капитализм будет играть у нас значительную роль, что придется равняться на него [3]), а не на социалистическую часть хозяйства. Но первые же годы показали, что удельный вес госкапитализма ничтожен, но зато идет быстрое развитие всего нашего обобществленного хозяйства. Кооперация в этих условиях приобретает не только воспитательное значение (от чего отказываться нельзя и что Ленин снова подчеркивает в статье 1923 года), но и чисто экономическое, поскольку она сращивается с социалистической промышленностью, с банками и, с другой стороны, охватывает своим организующим влиянием все большие и большие группы трудящихся производителей и потребителей. Это сращивание кооперации с государственным хозяйством окончательно

---

[1]) Ленин. Собр. соч. т. XVIII. ч. II. стр. 139.

[2]) Ленин. Собр. соч. т. XVIII. ч. II. стр. 140.

[3]) По данному вопросу см. заключительное слово И. Сталина на XIV съезде ВКП(б), где он указывает на необходимость учитывать изменения, которые за годы нэпа произошли в нашем хозяйстве (стенографический отчет XIV съезда ВКП(б) стр. 494—495. Также см. Сталин. Вопросы Ленинизма, стр. 64—65.

уничтожат в ней и в ее работе какие-то собственные «идеалы», которыми живут «чистые» кооператоры, не понимающие того, что кооперация строится на реальной базе того хозяйства, в котором она развивается. Но зато это сращивание делает кооперацию могущественным орудием в борьбе за социализм. Нельзя поэтому говорить о каких-то собственных, присущих только кооперации задачах, отделяя их от задач социалистического строительства в целом. Можно говорить только об организационных и технических формах, отличающих ее от государственной торговли. И нельзя согласиться с утверждением некоторых наших экономистов, которые утверждают, что кооперация в переходный период на ряду с задачами, которые ставит перед ней социалистическое государство, имеет и свои собственные [1]) Руководство кооперацией со стороны основных командных высот хозяйства переходного периода и сращивание ее с последними постепенно приобретают такое количественное и качественное содержание, что всякое достижение в области кооперативной работы тем самым является достижением всего хозяйственного строительства. Вот почему кооперация в этих условиях является организацией, которая способствует укреплению социалистического строительства и одновременно перестраивает весь процесс распределения и перемещения товаров, внося изменения в самую экономику товарооборота.

Задачи кооперации складываются из двух основных частей, о которых мы говорили во второй главе, давая характеристику торговли в переходный период. С одной стороны, она должна прежде всего помогать нам вносить организованность в самый товарооборот. С другой стороны, кооперация в области сбыта и заготовок должна служить проводником нашей борьбы за реорганизацию самого мелкого производства. Разрешение первой поставленной задачи должно итти прежде всего по линии создания сети как потребительской, так и сбытовой сети кооперации с таким расчетом, чтобы эта сеть теснее связывала распределение товаров и заготовку их с промышленностью и чтобы эта работа проходила с наибольшей планомерностью, за счет ослабления случайных рыночных процессов. По линии потребительской кооперации задача эта разрешается путем точного учета потребностей отдельных районов в тех или иных товарах и затем через непосредственное плановое снабжение всей кооперативной сети товарами без излишних переброс товаров, с наименьшими издержками обращения, с наименьшей затратой капитала. Централизованная сеть потребительских кооперативов должна строиться так, чтобы с наименьшими затратами достигался наибольший хозяйственный эффект. Централизация должна итти не по линии создания бюрократической лестницы в продвижении товаров, а по линии наиболее точного учета потребностей и наилучшего их удовлетворения. Мы не должны вовсе продвигать товар сначала от фабрики вверх до синдиката, затем передавать его, перевозя со склада на склад, в кооперативную сеть и двигать затем вниз до первичного кооперативного звена. Такое продвижение, конечно, лучше полной «свободы» капиталистического рынка,

[1]) Так, Н. Л. Мещеряков в своей книге «Современная кооперация» говорит о том, что на ряду с теми задачами, которые ставит перед кооперацией Советское государство, у нее имеются и свои задачи. Это неверно. Нельзя в наших условиях ни вовлечение членов, ни сбор членских взносов, ни расширение сети кооперации рассматривать, как задачи, в разрешении которых заинтересована самая кооперация. Если она должна увеличить заготовки, вот это значит, что тем самым увеличиваются плановые заготовки, если в кооперации увеличатся собственные средства, то это значит, что нужно будет меньше вкладывать средств в товарооборот со стороны госаударства и можно использовать эти средства в другой области хозяйства и т. д. Увязка государственного хозяйства с кооперативным делает каждое достижение в области кооперации достижением всего обобществленного хозяйства.

так как усиливает организованное воздействие на рынок, но оно не оправдывается в хозяйстве переходного периода уже потому, что увеличивает все издержки, замедляя темп обращения капитала, требует увеличения его. Необходимо единство плана, продуманного до конца, с учетом особенностей каждого потребительского района, как в отношении количества товаров, так и качества их. И при наличии такого плана возможно непосредственно перебрасывать товарные массы с производства в низовую кооперативную организацию, сокращая тем самым ряд расходов. План от этого не нарушается, если ведется учет его выполнения. Но это требует четкого изучения рынка и его потребностей. Поэтому и усиление роли кооперации должно итти постепенно, новые формы продвижения товаров должны создаваться постепенно. Кажущаяся громоздкость, по мере организации, будет уступать место более четкому планированию и экономии в ряде непроизводительных расходов. Весь товар, продвигаемый по единой торговой сети, обрастает меньшим количеством дополнительных расходов, облегчается процесс регулирования цен, так как возможен контроль как по линии цен, так и по линии других издержек. С укреплением единой сети разрешается важный вопрос о ликвидации конкуренции, так как создается возможность регулировать количество торговых единиц и уничтожать параллелизм в работе. Отмирает и реклама, заменяясь нужной информацией. Все это уже на первых ступенях переходного периода дает возможность регулировать издержки обращения не только в порядке общих директив, но и путем установления твердых норм накидок и надбавок. Издержки обращения, таким образом, вводятся в определенное русло. Объединение торговли в кооперации облегчает задачу организации универсальной торговли, так как через кооперативную сеть объединяется продвижение всех товаров, что уменьшает тоже издержки. По линии торгового капитала также кооперация дает возможность внести ряд изменений. Во-первых, как мы уже отметили раньше и говорили в главе о торговом капитале, размеры самого торгового капитала уменьшаются. Путем кредитования кооперации со стороны государственных банков создается возможность не только уменьшить собственные средства высших звеньев кооперации, но одновременно через кредитование направлять работу кооперации в желательном направлении. С другой стороны, объединение в кооперации миллионов потребителей и внесение ими членских взносов высвобождает средства и дает возможность перебросить их для других хозяйственных нужд. Если в советской потребительской кооперации в ее низовых звеньях собственные средства составляли в 1924 году 27,1 процента ко всем средствам, то в 1928 году они составляют 43,3 процента. А это увеличение освободило часть средств, которые раньше вкладывались в кооперацию и советское хозяйство, за счет их смогло уделить больше средств индустриализации страны. Трудовое население через кооперацию вносит свои мелкие вклады в товарооборот страны и служит интересам всего народного хозяйства в целом. Из этих примеров мы видим, какое значение имеет рост кооперации в переходный период.

Но эта оценка ее была бы неточной, если бы мы не упомянули о том, что писал Ленин в своей статье 1923 года. Там он говорит:

«Перед нами являются две главные задачи, составляющие эпоху. Это задача переделки нашего аппарата, который ровно никуда не годится и который перенят нами целиком от прежней эпохи; переделать тут серьезно мы ничего за пять лет борьбы не успели и не могли успеть. Вторая наша задача состоит в культурной работе для крестьянства. А эта культурная работа в крестьянстве, как экономическая цель, преследует именно кооперирование. При условии полного кооперирования мы бы уже стояли обеими ногами на социалистической почве [1]).

[1]) Ленин. Собр. соч., т. XVIII, ч. II, стр. 145.

Эта культурная задача, которая стоит перед кооперацией, относится в первую очередь к производственной кооперации, о которой мы будем говорить позже. Но и в области потребительской кооперации необходимо учитывать ее. Привлечение рабочих и крестьян к участию через кооператив к распределению товаров имеет огромное значение. Потребитель здесь становится субъектом товарооборота, а не объектом постороннего воздействия на него. Еще рочдельские пионеры, стремясь освободиться от торговца, создали кооператив, через который сами хотели снабжать себя товарами. Но в капиталистическом хозяйстве кооперация, если она хочет защищать интересы организованного потребителя, должна вступать в конфликт и в открытую борьбу с капиталом. Организованный потребитель бессилен что-либо сделать, так как против него действует могущество синдикатов и банков, интересы которых ни в какой мере не совпадают с интересами потребителя. Совершенно иное значение и удельный вес принимает влияние потребителей на торговлю в переходный период. Государственная власть в основу своей деятельности кладет защиту интересов трудящихся. Интересы промышленности и банков здесь не противопоставляются интересам масс. Потребитель, защищающий свои интересы, борящийся с высокой ценой, с излишними расходами, с недоброкачественным товаром — не вступает в конфликт с другой какой-то силой, а выполняет общественно-полезную работу. Организованная деятельность потребителей помогает улучшить весь процесс торговли, пресекает извращения и злоупотребления, которые возможны в переходное время в таком огромном аппарате, как система кооперативной торговли. Через потребителей создается возможность проводить ряд экономических мероприятий, направленных к улучшению всего товарооборота. [1]) Все это в целом совершенно меняет роль и значение кооперации в товарообороте хозяйства переходного периода не только в организации ее, но и в самом товарообороте. Развитие и укрепление связи кооперации с государственной промышленностью (это развитие идет через генеральные договоры в первую очередь), с банками — с одной стороны, вовлечение в ряды кооперированного населения максимально большего числа членов, увеличение активности этих членов, повышение паевых взносов и т. д. — с другой стороны, все это постепенно превращает кооперативную торговлю в аппарат планового распределения.

Все, что мы говорили о значении кооперации в области торговли промышленными товарами, полностью относится и к торговле продуктами сельского хозяйства. Но там мы объединяем не потребителей, а мелких производителей. Если в первом случае мы боремся против неорганизованного сбыта продуктов, созданных в обобществленном производстве, то во втором случае мы стремимся организовать для сбыта неорганизованное производство. Борьба за плановую заготовку продуктов сельского хозяйства имеет не меньшее, если не большее значение, чем плановый сбыт продуктов промышленности. Мы заинтересованы в заготовке сырья для промышленности, в организации запасов для экспорта за границу, в обеспечении городского потребления продуктами сельского хозяйства. Все это требует составление плана заготовок, учета возможного образования запасов. И организация мелких производителей в интересах планового регулирования их сбыта составляет задачу сельскохозяйственной кооперации. Государство не может построить такой торговый аппарат, который проник бы в самые глухие и отдаленные районы для проведения заготовок. А сами производители заинтересованы в том, чтобы не встречаться с анархией рынка и иметь устойчивый сбыт. Объединяясь в кооперативы, строя целую систему сверху до низу, они приобретают возмож-

[1]) Так, практика лавочных комиссий в рабочей кооперации СССР показала, что они играют большую роль в борьбе за снижение цен, за уменьшение издержек, растраты товаров и т. д.

ность через свои центральные организации договариваться с государственным аппаратом обо всех условиях сбыта продукции сельского хозяйства — количестве, цене, кредитовании и т. д. Благодаря этому ограничивается анархия рынка в самом уязвимом месте, в той области, где наиболее трудно провести плановое начало. Вместо того, чтобы быть в полной зависимости от частного скупщика, который в деревне выступал либо монополистом, либо договаривался с другими скупщиками и совместно с ними устанавливал предельные цены и все условия закупки — сами производители, объединенные в кооперативы, через свои организации вступают непосредственно в договорные отношения с промышленностью, потребительской кооперацией и экспортными организациями и тем самым освобождаются от давления частного посредника. Выигрывают не только они, но весь товарооборот, вся система распределения товаров в целом, так как это ограничивает рыночную стихию. Частично здесь, а по мере укрепления кооперации все больше и больше, торговля перерождается в обмен и вовсе отмирает. Если сельскохозяйственный кооператив, сбывая свою продукцию, в обмен на нее получает по договору определенные товары (машины и орудия, семена, удобрения и т. д.), то здесь торговля приобретает настолько организованный характер, что многие ее специфически капиталистические черты вовсе исчезают или ослабевают. Огромным фактором, перерождающим торговлю сельскохозяйственными продуктами, является контрактация сбыта этих продуктов, о которой мы уже говорили во второй главе. При заключении контракта с мелким производителем наперед устанавливается, сколько десятин и какого именно продукта он засеет, какие сорта семян употребит при засеве и т. д. Таким образом уже наперед можно приблизительно знать, какое количество и какого продукта будет заготовлено. В капиталистическом хозяйстве также практикуется контрактация, но она ограничена в своей деятельности тем же, чем ограничена возможность планирования распределения товаров вообще, т. е. анархией рынка. Буржуазный экономист Ф. Клерк, указывая на достоинства контрактации, одновременно говорит:

«Не всегда можно знать, какое количество сырья фактически потребуется, ибо нельзя предвидеть рыночной конъюнктуры в отдаленном будущем: запасы могут оказаться либо чрезмерно большими, либо недостаточными. Даже при наличии договоров на поставку готовых изделий, если цены падают или спрос на готовые изделия уменьшается, постоянные покупатели их могут быть не в состоянии или могут просто отказаться от принятия товаров по договорным ценам. Ежегодно аннулируются договоры на миллионы долларов, в периоды, когда цены падают, практика эта становится широко распространенным злом. При этих условиях фабриканту, закупившему или заключившему сделки на поставку больших количеств товаров, приходится преодолевать большие затруднения.[1]).

Ясно для нас, что эти недостатки, вытекающие из невозможности предвидения в условиях хозяйства переходного периода, ограничены возможностью именно этого предвидения, основанного на построении единого плана, когда наперед известно, сколько нужно льна для промышленности и экспорта, сколько нужно хлеба для городов и внешнего рынка и т. д. Поэтому слабые стороны контрактации капиталистического хозяйства превращаются в сильные стороны хозяйства переходного периода. Через контрактацию кооперация тесно связывается с промышленностью, получая твердый заказ, знает, что именно и в каком количестве нужно заготовить. Через контрактацию и мелкий производитель приобретает устойчивость, т. к. уверен в сбыте продуктов, огражден от случайностей рынка. Поэтому роль сельскохозяйственной кооперации по сбыту продуктов мелкого хозяйства приобретает в переходный период исключительно важное значение и способствует

[1]) Ф. Клерк. Принципы торговли, стр. 107.

постепенному отмиранию целого ряда отрицательных моментов в торговле, свойственных ей в капиталистическом хозяйстве. Здесь еще резче выступает та роль кооперации в переходный период, о которой говорил Ленин, противопоставляя ее значение в социалистическом хозяйстве той жалкой роли, которую она играет при капитализме. То же можно сказать и о промысловой кооперации. Мелкая кустарная промышленность играет в хозяйстве переходного периода нашей страны не малую роль. Целые районы у нас производят большое количество предметов широкого потребления (обувь, деревянная посуда, мебель, мелкие металлические изделия, художественное шитье и т. д.). Производство этой мелкой промышленности, никем неорганизованное, выступает на рынке, находясь всецело во власти рыночной стихии. Кустарь либо выступает на местном рынке, конкурируя с такими же кустарями, либо должен сбывать свой продукт скупщику, подчиняющему себе мелкого производителя, подобно тому как на заре капитализма скупщик подчинял себе ремесленника. Объединение мелких производителей промышленных товаров ставит их самих в лучшие условия, расширяет перед ними границы рынка, организует сбыт. Но дело не только в этом. От объединения кустарей выигрывает и самое народное хозяйство в целом. Наша крупная промышленность не в состоянии снабдить в достаточном количестве товарами население. Мы заинтересованы в том, чтобы продукция кустарной промышленности дополнительно удовлетворяла этот спрос. Но если она будет поступать на рынок без плана, стихийно, то это будет срывать распределение товаров государственной промышленности, так как нельзя будет рассчитать, куда и сколько товаров нужно направлять, учитывая частичное удовлетворение потребностей населения со стороны мелкой промышленности. Объединение же мелких производителей в кооперативы, концентрация их производства, образование больших масс кустарных товаров, сосредоточенных в руках государственных регулирующих органов — все это дает возможность распределять продукцию кустарной промышленности в плановом порядке, т. е. ограничивает стихию рынка.

Мы бегло отметили все те изменения в торговле, которые вносит кооперация в хозяйство переходного периода. Как мы видим, укрепление кооперации и сращивание ее с государственным плановым хозяйством дает возможность использовать кооперацию в интересах борьбы с анархией рынка. Как мы говорили, этот рост значения кооперации одновременно влияет и на отдельные элементы товарооборота — торговый капитал, издержки обращения, цены. Стихия рынка ограничивается не только по линии самого порядка распределения товаров, но и по линии перестройки всех элементов торговли. Но это еще не все. В условиях переходного времени на торговлю вообще и на кооперативную в особенности возлагается задача не только непосредственного проведения торговых операций, но и воздействия на хозяйство в целях его переустройства. Одновременно с выполнением торговых операций, кооперация должна стремиться к тому, чтобы через торговлю воздействовать на мелкое хозяйство в интересах перестройки и укрупнения его. Через торговлю кооперация должна показать выгодность этого переустройства. В статье «К четырехлетней годовщине советской власти» Ленин писал: «нам нужно увеличение производства во что бы то ни стало. Оптовая торговля объединяет миллионы мелких крестьян, экономически заинтересовывая их, связывая их, подводя их к дальнейшей ступени: к разным формам связи и объединения в самом производстве». [1]).

В этих словах он подчеркнул воспитательную и организующую роль торговли. И особенно значительна эта роль у кооперации. Вернемся опять к контрактации. Мы говорили о значении ее в области организации сбыта. Но отсюда один шаг до того, чтобы вносить из-

[1]) Ленин. Собр. соч. т. XVIII, ч. 1, стр. 340.

менения в область производства. Самые условия контрактации требуют от производителя засеять поле теми семенами, которые указаны в договоре, т. е. вносят стандартизацию в производство. В договоре же обусловливаются формы обработки земли, т. е. имеется вмешательство в производственный процесс. При снабжении законтрактованных хозяйств орудиями для обработки земли и переработки продукта создаются предпосылки для объединения отдельных хозяйств в одно крупное. По линии промысловой кооперации снабжение кустарей сырьем и орудиями производства, механизации производственного процесса, кредитования их и т. д., также точно создаются предпосылки к объединению их не только для сбыта, но и для производства. Правильная организация продажи со стороны государства кооперативам сложных машин и орудий (тракторов, уборочных машин и проч.) требует от мелких хозяйств в их собственных экономических интересах объединяться в крупные хозяйства. Таким образом, чисто торговые операции способствуют реорганизации мелких хозяйств и постепенно подготовляют переход к такой форме хозяйства, которая приближается к плановому неторговому распределению продуктов. Через кооперативную торговлю создаются предпосылки и для регулирования сельского хозяйства и мелкой промышленности со стороны количества и качества отдельных товаров. Так, путем регулирования цен, изменения условий приемки и т. д. можно повлиять на расширение производства определенных товаров и сокращение других, на поднятие качества продукции, на переход к определенному стандарту. Все это можно провести и путем других мероприятий, но воздействие через торговлю наиболее выгодно для самих мелких производителей и наиболее удобно [1]). Не напрасно Ленин неоднократно говорил о том, что наш крестьянин практик и что мы его сможем повести к социализму, если докажем выгодность этого пути. Торговля и есть то испытание, которое показывает выгодность сделки. Организация кооперацией предпосылок для перехода к новым формам мелкого хозяйства является важнейшей ее задачей.

Таково в основном положение о кооперации в переходный период. Мы видим, что, созданная в условиях капиталистического хозяйства, она подпадает всецело под власть финансового и промышленного капитала, так как бессильна бороться против его могущества. Но перенесенная на почву хозяйства, строющего социализм, она расцветает и приобретает то значение, которое рисовалось в отношении ее социалистами-утопистами. Не имея самостоятельного значения, всецело завися от этой системы хозяйства, в которой она развивается — кооперация в переходный период сращивается с социалистическим сектором хозяйства и в союзе с ним реорганизует весь процесс товарооборота, перестраивая одновременно мелкое неорганизованное хозяйство, вырывая его из-под власти рынка.

ЛИТЕРАТУРА.

Н. Ленин.—О кооперации.
Ю. Гирш.—Экономика торговли, §§ 20 и 31.
Ф. Клерк.—Принципы торговли, гл. XI.
Д. Илимский.—Кооперативный октябрь. «Вопросы торговли» № 2—3.
Д. Илимский.—Очерки по теории кооперации.
Н. Попов.—Теория кооперации.

[1]) Приведем небольшой пример. Если наша яично-птичная кооперация перейдет к заготовке яиц по весу и сумеет это сорганизовать, то кооперированные и некооперированные хозяйства будут заинтересованы в том, чтобы завести у себя лучшие породы кур, которые несут более крупные, более полновесные яйца. Уже и сейчас приемка яиц по цене различной для разных размеров яиц способствует тому, что крестьянство заинтересовывается улучшением породы кур. Тоже самое возможно и по целому ряду других товаров.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ.

ЕМКОСТЬ РЫНКА И ЕЕ ИЗУЧЕНИЕ.

§ 1. ЕМКОСТЬ РЫНКА В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.

Товары производятся для того, чтобы они были проданы. Для владельца-промышленника и торговца важно реализовать их стоимость и тем самым получить прибавочную стоимость. Поэтому для капиталиста важно узнать емкость рынка, способность рынка поглотить товары. Чем определяется в основном эта емкость? Где ее границы? Но прежде нужно установить, что мы понимаем под емкостью рынка. Каждый товар обладает наряду с меновой стоимостью и стоимостью потребительной, иначе он не будет товаром, иначе его никто не станет покупать. Но можно ли назвать емкостью рынка границы полного удовлетворения потребностей общества? Для коммунистического общества, в котором каждый член будет получать все продукты по потребностям, можно будет сказать, что сумма всего потребления общества равна потребностям этого общества. Но нельзя этого сказать для товарного, в частности, для капиталистического хозяйства. Здесь границей потребления будет не удовлетворение потребностей всего общества, а нечто иное. Рабочий может приобрести товаров вовсе не столько, сколько он хочет, а только, сколько может. Границей для него является заработная плата. Крестьянин также точно не может купить товаров на сумму, большую его заработка. Наконец, капиталист также точно не может приобрести товаров на бесконечную сумму — он ограничен своими доходами. Таким образом, емкость рынка будет определяться не просто потребностями, не просто спросом, а возможностью оплатить этот спрос. Только те товары могут быть потреблены, которые могут быть куплены, таким образом, емкость рынка определяется платежеспособным спросом. Рабочий и крестьянин, служащий и капиталист могут купить товаров не больше, чем они имеют для этого средств. Но не вся сумма заработка рабочего и служащего идет на покупку товаров — часть ее расходуется ими на удовлетворение других потребностей. Правда, на первый взгляд кажется, что это не меняет дела — если лицо, зарабатывающее 100 рублей, купило товаров на 50 рублей, а 50 рублей уплатило за квартиру, налоги и т. д., то ведь эти 50 рублей также другими лицами, которые получили их, будут затрачены на покупку товаров. Кажется, что ничего не меняется и емкость рынка остается та же. Но на самом деле происходит иное. Если 20 рабочих отдают по 30 руб. за квартиру домовладельцу, то из этого вовсе не следует, что домовладелец израсходует их немедленно

на покупку того же количества товаров, которое купили бы рабочие, если бы эти деньги остались у них. Перераспределение средств изменяет емкость рынка и спрос на товары, хотя платежеспособность остается та же. Нужно отметить еще и другое обстоятельство. Платежеспособный спрос не есть величина постоянная — она колеблется в зависимости от различных причин и в частности от высоты заработной платы. Особенно важно указать на колебания не только абсолютных размеров спроса, но и по отдельным товарам. Дело в том, что удельный вес различных товаров в спросе потребителя также не является величиной постоянной — одни товары вытесняются другими и уступают место третьим. Сокращение общего спроса резко отражается на одних товарах и слабо на других. Можно назвать такие товары, спрос на которые незначительно изменяется даже при резком колебании общей суммы платежеспособного спроса (керосин, хлеб, спички и т. д.); наряду с этим можно указать товары, спрос на которые резко изменяется прямо пропорционально изменениям общего спроса (сахар), наконец, есть такие товары, спрос на которые вытесняет спрос на другие в зависимости от роста или уменьшения общего размера платежеспособного спроса (при росте благосостояния дешевые сорта материи вытесняются более дорогими, и наоборот; то же с обувью и т. д.). С другой стороны, огромное значение имеет вопрос о социальном составе общества и индивидуальном платежеспособном спросе — буржуазия или зажиточная часть рабочих и крестьян покупают не те товары, какие берет беднота — если первые будут приобретать более дорогие вещи, то последние берут только дешевые товары. Поэтому для определения емкости рынка совершенно не безразлично, из каких слагаемых складывается платежеспособный спрос — спрос на 1000 рублей одного человека, расходующего эту тысячу ежемесячно на товары, совершенно отличается по ассортименту товаров 20 человек, расходующих по 50 рублей.

Наконец, если мы отвлечемся даже от отдельных товаров, а просто разделим их на две основные группы — промышленные товары и сельскохозяйственные, то и здесь будем иметь постоянное колебание в соотношении этих частей между собой. Если лицо, расходующее 50 руб. в месяц, будет тратить на покупку сельскохозяйственных товаров 30 руб., т. е. 60%, то лицо, расходующее 100 руб., истратит не 60 руб., а несколько меньше, чем 60%. Чем больше будет общая сумма, расходуемая на покупку товаров, тем меньше будет процент затрат на сельскохозяйственные товары.

Таким образом, мы видим, какое значение имеет вопрос об удельном весе отдельных товаров общей емкости рынка. На приведенном примере мы видим изменение в удельном весе сельскохозяйственных и промышленных товаров в зависимости от индивидуального бюджета потребителя. Но из этих индивидуальных бюджетов складывается вся покупательная способность населения, вся емкость рынка. И естественно, что перегруппировка бюджетов вносит значительные изменения в емкости рынка по отдельным товарам, переестраивает удельный вес отдельных товаров в общей емкости всего рынка.

Но удельный вес различных товаров изменяется еще и по другой причине. Рост производительных сил хозяйства, развитие техники, общий прогресс — все это рождает новые потребности, требует уделить в общей покупательной способности определенное место новым товарам. Автомобиль в Америке перестал быть предметом роскоши. Его приобретают уже рядовые граждане и рабочие, имеющие сравнительно невысокий заработок. Но тем не менее автомобиль должен вытеснить какие-то другие товары, на которые расходовались деньги, которые теперь идут на автомобиль. Также точно можно рассуждать и в отношении ряда других товаров, которые вытесняют целые группы товаров, занимавших определенное место в бюджете потребителя.

Много усложнений в возможность учитывать емкость рынка вносит и конкуренция. Конкурируют не только торговцы одним и тем же

товаром, но и совершенно различными товарами, а также суррогатами. Предложение покупателю другого товара «вполне заменяющего» тот, к которому потребитель привык, но по более дешевой цене; или предложение совершенно другого товара для тех же целей, но «гораздо лучшего качества» и т. д. — все это также изменяет емкость рынка на различные товары, вносит разные колебания.

«Если бы вы захотели познакомиться с одной из самых поразительных повестей о современной американской торговле, тогда прочтите, как Национальная упаковочная ассоциация канеты, теряя на каждой тонне 50 центов, в каких-нибудь четыре года, сделала Америку любительницей канеты, освободив ее от предубеждения, какое она питала к этому продукту. Прочтите, как Американская ассоциация облицовочного кирпича увеличила производство на 250% с 20-го года, как фабриканты деревянных колес убили спрос на проволочные и дисковые колеса; как Ассоциация поздравительных карточек увеличила свою продажу с 10 000 000 долларов (1913 г.) до 60 000 000 доллар. (1925 г.); как объединенный комитет кофейной торговли внушал и большой американский кофейник четыре добавочных фунта в год; как владельцы «солнечного» винограда сумели привлечь на свою сторону в три раза больше покупательной способности населения и как, наконец, объединение по разведению грецких орехов установило 125 очень остроумных машин для штампования своего особого клейма на каждом орехе, который оно упаковывает» [1]).

Так говорят о торговле американские экономисты, анализирующие методы современной торговли. Ясно, что не во всех этих случаях расширилась емкость рынка, а частично изменился ассортимент товаров, уменьшился за счет одних товаров сбыт других. Это вытеснение явилось результатом обостренной конкурентной борьбы и произошло за счет разорения побежденных в борьбе конкурентов.

Реклама и конкуренция перестраивает емкость рынка и одновременно не дает возможности определить ее и по другой линии—по линии продаж в рассрочку. Реализация в течение одного года массы товаров, значительно превышающей емкость рынка этого года, т. е. платежеспособность населения — тем самым снижает емкость рынка на следующие годы. Но не только снижает, а и не дает возможности установить, почему в этом году куплено было больше, чем в прошлом, и почему в следующие годы реализовано меньше? Никакой ведь статистики по продажам в рассрочку не ведется и неизвестно, на какую сумму продано товаров в счет будущих доходов. Но продажи в рассрочку на деле уменьшают и платежеспособный спрос вообще. Дело в том, что при продаже товаров в рассрочку взимается плата за этот товар гораздо выше, чем при продаже за наличный расчет. Таким образом потребитель, имея возможность приобрести товар с выплатой небольшими частями — вынужден за услугу, которую ему оказывает торговец, заплатить весьма солидный процент. В работе И. Тайгина [2]) даны интересные данные о том, сколько приходится уплачивать такому покупателю в рассрочку за «одолжение» торговца. В некоторых случаях эта накидка выражается в 100% по отношению к цене товара за наличный расчет. Таким образом, значительная часть покупательной способности идет не на покупку товара, а на оплату тех льгот, которые даются при покупке. Ясно, что это уменьшает покупательную способность и сужает емкость рынка.

Важно отметить и еще одно обстоятельство, затрудняющее изучение емкости рынка. Дело в том, что, как правило, весь доход, даже

---

[1]) С. Чез и Ф. Шлинк. Как растрачиваются деньги потребителя, стр. 23—35.

[2]) И. Тайгин. Как живет английский рабочий. Изд. ВЦСПС. М. 1928 г., стр. 24. Нужно отметить, что иногда, например, в Америке, продажа в рассрочку вызвана большими размерами предприятий и борьбой за расширение емкости рынка.

за вычетом нетоварных расходов, не идет на покупку товаров не только у буржуазии, но и у значительной части трудящихся. Если капиталист значительную часть своих прибылей кладет в банк и никаких товаров на них не приобретает, образуя фонд для расширенного воспроизводства, то и средний служащий и рабочий не потребляет часто всего своего заработка. Происходит непрерывный процесс накопления как самым примитивным способом (дома, у себя в потайном месте), так и путем вкладов в займы и сберегательные кассы. Эти сбережения и накопления образуют в отдельных случаях довольно значительные суммы, которые могли бы быть обращены на покупку товаров. Они поддаются некоторому учету в целом (по отчетным материалам банков, сберегательных касс и т. д.), но в отношении отдельных покупателей товаров учесть их весьма трудно. В такой стране, как Франция, где идеалом каждого воспитанного в буржуазных идеалах рабочего и служащего является стремление стать рантье и иметь процентные бумаги — эти сбережения составляют довольно значительные суммы, уменьшающие размеры платежеспособного спроса на товары.

Если же взять хозяйство СССР, то здесь это вычитаемое играет весьма незначительную роль. В настоящее время значительная часть населения еще имеет настолько невысокий доход, что не только не сберегает ничего, но стремится обратить на покупку товаров часть средств, которые можно с напряжением снять с других статей расходного бюджета. Правда, за последнее время здесь уже наметился определенный перелом — рост вкладов в сберкассы, успех ряда займов, в деревне частичное накопление сокровищ, все это показывает, что и у нас образуются денежные запасы, которые не идут немедленно в качестве покупательного фонда рабочих и служащих. Поэтому, при определении емкости рынка необходимо учитывать и те процессы, которые связаны с накоплением отдельных платежеспособных потребителей.

Все это показывает всю сложность определения емкости рынка. Эта сложность усугубляется тем обстоятельством, о котором мы говорили выше, т. е. колебанием общего размера платежеспособного спроса и непрерывным колебанием спроса по отдельным товарам.

Необходимо указать еще на одно обстоятельство. Мы говорили до сих пор о товарной емкости, т. е. о той емкости, которая обусловливает потребление товаров. Мы имели в виду, что товары приобретаются для потребления. Но наряду с товарной емкостью рынка существует и торговая емкость. Дело в том, что товар ведь не поступает непосредственно из сферы производства к потребителю — он проходит целую систему звеньев товаропроводящей сети. Торговая сеть предъявляет спрос на товары, не зная, какое количество товаров она сможет реализовать. Каждое звено торговой сети заинтересовано в том, чтобы непрерывно продвигать товар и иметь постоянно запас, обеспечивающий бесперебойность торговых операций. Это все создает особую торговую емкость, которая, как правило, значительно превосходит товарную.

«Поскольку производство выбрасывает в оборот определенное количество товаров, а потребление их поглощает, мы получаем емкость рынков, которую назовем товарной. Но в условиях товарно-денежного хозяйства производство отделяется от потребления сложным моментом торговли, цепью, состоящей из многих звеньев посредничества. Торговля налагает свою печать на товарооборот. Она создает свое собственное предложение, свой собственный спрос, а это наполняет понятие о емкости рынка своеобразным содержанием. Не всегда торговля оперирует с имеющимся налицо товаром, либо наличным потребителем. Будущая продукция и будущее потребление часто являются для нее не менее реальной силой, чем наличный товар и наличная возможность пустить его в потребление. Свое место в торговле занимают сделки за счет товаров, ушедших с арены товарооборота. Наконец,

сильно влияет на емкость рынка многоэтапный путь, который торговля создает для продвижения товара от производителя к потребителю. В целом получается торговая емкость рынка, реальная в условиях товаро-денежного хозяйства сил, с которой в разнообразных хозяйственных комбинациях приходится считаться не меньше, чем с товарной емкостью рынка» [1]).

Сплошь и рядом торговая емкость очень отличается от действительной потребности рынка в товарах. Когда в системе капиталистического хозяйства развертываются биржевые сделки на срок, значительная часть их совершается совершенно без учета товарной емкости рынка. Спрос на некоторые товары и перепродажа их из рук в руки идет вовсе не на основе учета потребностей рынка, вернее, потребителя, а исключительно в интересах биржевой спекуляции. Когда на Гамбургской кофейной бирже число выполненных поставок из общего числа заключенных сделок на срок составляет всего 3-4 процента, то ясно, что видимая емкость рынка по биржевым данным ни в какой мере не отражает действительно потребительского спроса. Поэтому ни в какой мере нельзя смешивать товарную и торговую емкость рынка. В главе о рынках и кризисах мы уже видели, как влияет анархия капиталистического хозяйства на соотношение спроса и предложения товаров. В период депрессии капиталисты стремятся искусственно расширить рынок путем привлечения банковского капитала и создания расширенного спроса. Так как никто не знает наперед, наступает ли кризис или случилась временная заминка на рынке, то путем расширения торгового спроса делаются попытки удержать цены на высоком уровне. Это естественно расширяет торговую емкость, но никакого влияния на товарную емкость не имеет. Получается еще больший разрыв между ними, который совершенно скрывает возможность учета действительной потребности в товарах.

Из всего сказанного ясно, какие трудности представляет собой определение емкости рынка. Анархия капиталистического хозяйства не дает никаких обоснованных положений для того, чтобы подойти к разрешению данного вопроса. Для определения емкости рынка необходимо иметь ряд таких сведений, которые совершенно невозможно получить или организованно связать между собой в капиталистическом хозяйстве. Конечно, учет емкости рынка ведется. Но он ведется либо за прошлое время, либо по весьма неполным данным. Конечно, учет прошлого периода крайне нужен и дает материал для определения емкости рынка. Но мы видели, какие изменения происходят в хозяйстве как в отношении общей емкости, так и по отдельным товарам. Необходимо в опыт прошлого вносить поправки на основе учета тех изменений, которые произошли либо во всей системе товарооборота, либо на отдельных участках. Эти поправки можно вносить только при условии изучения всего хозяйства в целом. Для определения емкости рынка необходимо знать бюджет потребителей, удельный вес в бюджете отдельных статей расхода, соотношение в потреблении отдельных товаров. Только на основе этих данных можно приблизительно исчислять емкость рынка. А учет всех этих отдельных элементов требует единого хозяйственного плана, т. е. согласования отдельных частей всего народного хозяйства. Поскольку в капиталистическом хозяйстве в основе деятельности каждого хозяйственного субъекта (независимо от того — индивидуальное ли предприятие выступает на рынке или группа их, объединенная внутренним планом) лежит погоня за прибылью, поскольку каждый отдельный предприниматель заинтересован в том, чтобы за счет других продать свой товар — не может быть единого хозяйственного плана, увязывающего весь рынок. Каждый производитель и торговец стремится расширить для себя рынок. У него есть опыт свой собственный или других купцов, он следит за коле-

[1]) С. Зак. Опыт изучения товарности СССР, стр. 6.

башем цен и биржевой игрой, пытается учесть колебание спроса на рынке и тем самым определить емкость рынка. Но он не может никоим образом учесть, в какой зависимости от емкости рынка на другие товары зависит емкость рынка на тот товар, которым он торгует. Он не может предвидеть всех колебаний рынка кроме самых общих (например, сезонное повышение и понижение спроса). Если даже он и учитывает приблизительно емкость рынка, то он не может знать, какова та масса товаров, которая поступит на рынок и в какой мере она соответствует платежеспособному спросу. Границы емкости рынка, объективно существующие, для торговца неизвестны. Для каждого торговца встает вопрос не только об общей емкости рынка на тот или иной товар, но и о субъективной оценке этой емкости, что для него гораздо важнее, чем определение общей емкости. Для торговца первое место занимает не вопрос о том, какое количество или, вернее, на какую сумму будет охвачено рынком и реализовано тех или иных товаров, а вопрос о том, на какую сумму он, данный купец, продаст своих товаров. Правда, торговец считается с тем, что такими же точно товарами снабжают потребителя и другие торговцы, но он рассчитывает на свой успех, на свое умение лучше и быстрее продать товар. Поэтому, вопрос о емкости рынка, о значении ее для правильного учета количества потребных товаров отступает на задний план — важно не столько знать размеры всего покупательного фонда населения, сколько суметь этот фонд получить за счет других, если его нехватает на всех. Такова принципиальная установка торговца.

«В этой деловой игре все умственное напряжение сосредоточивается на важном вопросе — обеспечить за собой доллары потребителя, пока еще другие конкуренты не захватили их, в особенности пока покупательная способность населения еще не совсем исчерпана, пока заводы не станут закрываться, потому, что с населения нельзя уже больше получить долларов. Продуктом таких устремлений промышленности являются: рекламы, эксперты по части психологии рынка, высший нажим продавцом, политика крупных торговых объединений, вертикальные тресты, продажа в кредит, прямое обращение по почте, «всасывающие списки», умышленный бросовой экспорт товаров на внешние рынки» [1]).

Сколько бы ни работали различные конъюнктурные и экономические институты над изучением проблем динамики рынка и емкости его—все их выводы остаются всуе, если каждый отдельный предприни-

---

[1]) С. Чэз и Ф. Шлинг. Как растрачиваются деньги потребителя, стр. 29. В этой книге, недавно переведенной на русский язык, дан нам интересный фактический материал, характеризующий современную торговлю Соединенных штатов. Авторы на ряде примеров показывают, что в Америке, где организация капитализма достигла наибольшего совершенства — отсутствие планового учета потребностей и увязки между спросом и предложением товаров приводят к анархии, которая принимает еще более резкие формы, чем в других странах, еще не достигших того развития производительных сил, какое имеется в Америке. Авторы видят спасение от всех этих дел в установлении государственного контроля над торговлей и выработке устойчивых и обязательных стандартов. Дело, конечно, не в стандартах, а во всей системе распределения. Ведь сами авторы говорят о том, что в других странах, хотя там стандартов и нет — отсутствуют тем не менее многие болезненные явления, которые они наблюдают в Америке. Очевидно, что в Америке в условиях наиболее развитого капитализма острее обнаруживаются язвы капитализма и капиталистического распределения продуктов. Только изменение всей системы распределения, вытекающее из изменения всей хозяйственной системы на основе национализации командных хозяйственных высот и диктатуры пролетариата дает возможность избежать те болезни, которые вскрывают С. Чэз и Ф. Шлинк.

матель и торговец будет исходить из тех предпосылок в своей деятельности, о которых мы говорили. А он будет из них исходить неуклонно, поскольку частнохозяйственный интерес руководит всей его деятельностью.

Биржа и биржевые сделки, поскольку значительная часть торговли ведется вовсе не для того, чтобы доставлять товар для потребления, а в целях наживы на перепродаже — никакого отчетливого представления о емкости рынка не дают. Колебания цен на бирже также ничего не показывают, так как в значительном числе случаев они отражают не действительную товарную емкость рынка, а торговую и образуются в результате спекуляции нескольких заправил, которые торгуют либо несуществующим товаром, либо для несуществующего спроса, либо и то и другое.

Таким образом в капиталистическом хозяйстве нет и не может быть учета емкости рынка как в целом, так и по отдельным товарам. Имеются только приблизительные данные, которые дают учетные цифры, только относительно отражающие действительное положение вещей. Но если бы эти данные и были точны, их практическое значение было бы весьма слабо — при отсутствии единого плана производства и распределения товаров, в условиях борьбы каждого капиталиста против всех в погоне за прибылью — эти данные являлись бы только материалом, исходной точкой для индивидуальных выступлений на рынке отдельных капиталистов, стремящихся использовать эти сведения для собственного обогащения. В тех случаях, когда в современных условиях емкость рынка на тот или иной товар известна, например, когда основным потребителем данного товара является государство (военное снаряжение и т. п.) даже и в этих случаях производство не согласовано с потреблением настолько, чтобы совершенно известная емкость рынка полностью определила размеры производства.

§ 2. ЗНАЧЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕМКОСТИ РЫНКА В ХОЗЯЙСТВЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА.

Народно-хозяйственное значение определения емкости рынка ясно. В коммунистическом обществе все хозяйство будет строиться на основе потребностей и недостатка или избытка продуктов не будет. Но и в переходный период государство заинтересовано в том, чтобы знать размеры потребностей и удовлетворять их без необходимости непроизводительно затрачивать труд. Идеальным положением было бы такое, при котором можно было бы составить баланс производства и потребления. В коммунистическом обществе можно будет составлять такой баланс, так как все производство будет обобществлено, а потребление учтено достаточно полно. Возможность составления такого баланса и гарантия достаточной точности и правильности его зависит от того, в какой мере представляется возможным учесть основные и самые существенные части, из которых складывается этот баланс. Но поскольку в переходный период существует товарно-денежная форма хозяйства и наряду с развитыми формами продолжают играть значительную роль и остальные формы хозяйства—достаточно точный учет всего спроса и предложения невозможен. Поэтому на первых шагах строительства социализма нужно говорить о емкости рынка и стремиться к тому, чтобы определять эту емкость с наибольшей точностью. Ниже мы будем говорить о том, в какой мере возможно определять достаточно точно емкость рынка в переходный период и какие препятствия лежат на пути к этому. Сейчас мы остановимся кратко на вопросе о том, какое значение для хозяйства имеет вопрос определения емкости рынка в переходный период.

Прежде всего это даст возможность избегать резких отклонений размеров производства от нужд потребления как в сторону пере-

производства, так и недопроизводства. А это приводит к наиболее экономному использованию производительных сил. Всякие излишки товаров требуют дополнительных расходов и непроизводительной затраты капитала. Всякие недостачи в товарах вызывают перебои на рынке и срывают плановое руководство всем распределением. Таким образом, простой экономический расчет говорит о необходимости изучения емкости рынка. Но этого недостаточно. Социалистическое строительство требует внесения планомерности в процесс роста производительных сил. Только зная рынок, а тем самым и потребности потребителей, можно наиболее правильно и безошибочно строить хозяйство, обеспечивая рост производительных сил с минимальными возможными затратами. Это важно не только в отношении общих основных хозяйственных задач, но и отдельных частных. Так, например, определение емкости рынка по отдельным товарам дает возможность на основе учета быстроты обращения этих товаров на рынке установить размеры торгового капитала, необходимого для обращения товаров. С другой стороны, на основе этого же учета получается возможность установить нормальную торговую сеть, которая обеспечила бы полностью снабжение товарами населения. Наконец, изучение емкости рынка по отдельным районам дает возможность районировать всю торговую систему и т. д. Все эти частные вопросы имеют огромное значение, поскольку все они связаны с вопросом о наиболее целесообразном использовании средств, находящихся в распоряжении государства.

Самостоятельное значение имеет вопрос изучения емкости рынка в отношении мелкого хозяйства, производящего по преимуществу продукты питания и сырье. Мы будем в одной из следующих глав специально останавливаться на этом рынке (как у нас принято, он называется «деревенский рынок»), но и сейчас необходимо указать, что изучение емкости этого рынка имеет огромное народно-хозяйственное значение. Учитывая потребности мелкого производителя, анализируя их, принимая во внимание особенности отдельных производящих районов — государство может черпать отсюда богатый и крайне важный материал для того, чтобы через плановое удовлетворение потребностей мелких производителей регулировать их хозяйство в направлении, желательном в интересах всего хозяйства. Проведение заготовительной работы не может быть осуществлено достаточно правильно, если не будут учтены потребности производителей как в отношении общей массы товаров, так и по отдельным группам. Установление товарности мелких хозяйств и стимулирование товарного выхода продуктов сельского хозяйства также точно может быть проведено при условии учета возможной емкости рынка. Таким образом, встает необходимость обратить особенное внимание на выявление рынка сбыта среди мелких производителей.

Большое значение имеет вопрос о емкости рынка в деле определения политики цен и нормирования торговой прибыли. Из предыдущих глав мы уже установили, что как цены, так равно и прибыль в переходный период поддается планомерному регулированию со стороны государства. Изучение емкости рынка дает возможность на основе этого вносить определенные моменты регулирования цен и прибыли. Так, например, чрезмерное расширение емкости рынка, не соответствующее товарному предложению, дает возможность через политику цен уравновесить спрос и предложение в пределах, которые не отразятся гибельно на росте хозяйства. С другой стороны, на основе изучения емкости рынка можно в отдельных случаях понижать цены на товары, продвигая некоторые из них, расширяя на них спрос за счет сокращения спроса на другие товары. Таким образом, материал по изучению емкости рынка служит материалом для проведения политики цен. Одновременно учет емкости дает материал и в деле проведения социалистического накопления — резкое повышение платежеспособного спроса дает возможность в отдельных случаях

повышать налоги и акцизы, форсировать накопление или, в противном случае, ослаблять его. Все это в целом идет по линии укрепления планового начала в хозяйственном строительстве и облегчает учет роста производительных сил, а тем самым способствует и форсированию процесса переустройства хозяйства на новых началах. Поскольку в основе всей хозяйственной деятельности, а в частности и торговли, лежит принцип экономической целесообразности, постольку и изучение емкости рынка служит интересам не частного хозяйства, а народного. Плановое воздействие на товарооборот и возможность учесть его обеспечивает не только более полное изучение емкости рынка, но и использование этих данных для экономического регулирования на основе этого изучения, как рынка в целом, так и емкости его в частности.

Этот вопрос находится в органической связи с вопросом о товарности хозяйства. Мы уже указывали, какое значение имеет это для мелкого производящего хозяйства. Поскольку государство заинтересовано в том, чтобы натуральные замкнутые хозяйственные организмы были втянуты в общий товарооборот и связались с социалистическим обобществленным хозяйством, постольку проблема повышения товарности этих мелких хозяйств занимает видное место в системе экономической политики. А вопрос повышения товарности связан с вопросом увеличения емкости рынка. Если мелкий производитель будет больше производить продуктов на продажу, то тем самым увеличится его покупательная способность. Следовательно, проблема товарности не может быть разрешена независимо от проблемы емкости рынка на этом участке. Но то же самое можно сказать и относительно крупного производства. Всякий рост промышленной продукции связан с ростом потребления, поскольку увеличивается число занятых рабочих и повышается спрос на товары. Здесь важно еще учитывать, что емкость рынка может в отдельных случаях обгонять товарность. На первый взгляд кажется, что если рабочий получает заработную плату и может купить товаров только на нее, а не больше, а товаров он произвел на сумму значительно большую, то тем самым получается общая масса товаров, значительно превышающая возможную потребность. Но это не всегда верно. Во-первых, потребителями являются не только те, кто производят товары. Во-вторых, если мы возьмем некоторые производства, то здесь будем иметь иное положение. Рабочие, которые строят электрическую станцию или железную дорогу, предъявляют требования на товары, хотя результаты их труда отразятся на производстве или доставке предметов потребления значительно позже. Так, например, постройка в СССР Туркестано-Сибирской железной дороги после ее окончания даст огромный народно-хозяйственный эффект и будет способствовать резкому подъему хозяйства и производства предметов потребления. Но пока эта постройка расширила емкость рынка, так как кадры новых рабочих предъявили спрос на товары. В следующей главе мы подробнее остановимся на этом вопросе. Теперь нам важно было отметить, что связь между емкостью рынка и товарностью хозяйства требует в переходный период в интересах наиболее безболезненного продвижения вперед учитывать вопросы емкости рынка и при разрешении проблемы интенсификации мелкого хозяйства, равно как и при составлении плана капитального строительства.

Наконец, вопрос этот связан и с организацией внешней торговли. Государство заинтересовано в том, чтобы народное хозяйство социалистической страны было в наибольшей степени независимо от внешнего капиталистического рынка. Но, с другой стороны, оно заинтересовано в том, чтобы с наибольшей выгодой производить внешнеторговые операции, т. е. чтобы вывозить возможно больше товаров и ввозить взамен их другие товары, с расчетом на удовлетворение тех потребностей, которые не могут быть удовлетворены за счет внутреннего производства, и которые необходимы для максимального

развития производительных сил народного хозяйства. Ясно, что при такой установке вопрос о емкости рынка должен приниматься во внимание и имеет не маловажное значение. Особенно это станет для нас ясно, если мы примем во внимание, что государство здесь не стоит на точке зрения частного предпринимателя. Если мы возьмем экспорт, то здесь необходимо ставить каждый раз при составлении плана его следующий вопрос: в какой мере обеспечен внутренний рынок, т. е. интересы, как обобществленного хозяйства, так и индивидуального потребителя? Не идет ли экспорт за счет недопотребления и не отразится ли вредно на развитии хозяйства? Чем и как можно заменить те товары, которые вывозятся за границу? Эти вопросы нельзя разрешить, если не будет известна емкость внутреннего рынка и потребности его. Другое дело, что в отдельных случаях, когда интересы хозяйства этого требуют, можно жертвовать интересами внутреннего потребителя и вывозить товар. Но делать это можно, если при учтенной емкости рынка можно найти пути ослабить ее или же перестроить спрос в другом направлении. Также точно вопрос этот встает и при рассмотрении импортных операций. Государство должно учесть потребность рынка в импортных товарах, прежде чем точно установить какие товары и в каком количестве ввозить. Если значительная часть их ввозится для нужд обобществленного хозяйства (машины и орудия производства), то тем не менее часть их предназначена для широкого потребления (колониальные товары), а определение количества этих товаров для ввоза должно строиться на учете емкости рынка на них. Больше того, возможны отдельные случаи, когда потребности рынка заставляют изменять план ввоза и расширять импорт предметов широкого потребления в целях насыщения рынка.

Если в условиях свободной торговли вопросы регулирования внешней торговли интересуют государство преимущественно с точки зрения фиска и определенной политики протекционизма в пользу национальной промышленности или сельского хозяйства, то в условиях монополии внешней торговли, которая является одной из командных высот социалистического строительства — вопрос о регулировании внешней торговли имеет положительное народно-хозяйственное значение, и разрешение проблем экспорта и импорта органически связано с вопросом о емкости и товарности рынка.

Мы рассмотрели бегло те положения, которые заставляют нас подчеркнуть вопрос о чрезвычайной важности изучения емкости рынка в хозяйстве переходного периода. В соответствующих главах мы остановимся на особенностях как городского, так и деревенского рынка со стороны их емкости, равно как и на товарности промышленного и сельскохозяйственного производства. Сейчас же нам еще необходимо остановиться на вопросе о том, насколько в переходный период обеспечивается по сравнению с капиталистическим хозяйством действительная возможность изучения емкости и товарности рынка. В равной мере необходимо указать и на те отрицательные моменты, которые затрудняют это изучение и требуют изменений во всей структуре народного хозяйства. В частности, необходимо остановиться и на особенностях хозяйства СССР, поскольку здесь на некоторых примерах можно показать как отдельные достижения, так и трудности в этой работе. Опыт планирующих организаций СССР, выразившийся как в работе Госплана (контрольные цифры и разработка пятилетнего плана развития народного хозяйства и проработка перспективного плана), а равно в работе Народного комиссариата торговли и отдельных торгующих организаций, дает достаточный материал, как для характеристики достижений в этой области, так и тех трудностей, которые стоят на пути. Конечно, нельзя опыт СССР рассматривать как типичный и обобщать для каждого государства, в котором рано или поздно будет производиться та же работа по строительству социалистического планового хозяйства. Но тем не менее он является крайне характерным и показательным.

§ 3. ИЗУЧЕНИЕ ЕМКОСТИ РЫНКА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Мы уже говорили в предыдущем параграфе о значении изучения и определения емкости рынка. Теперь нам нужно остановиться на тех конкретных формах, которые этот опыт приобретает. Здесь прежде всего нужно указать, что при организации этой работы нельзя отбрасывать опыт капиталистических стран. Если в условиях капиталистического хозяйства он и не дает должного эффекта, то это происходит потому, что частные интересы производителей и торговцев не подчинены народно-хозяйственным интересам и общему плану. Прекрасные конъюнктурные наблюдения, кривые движения спроса и предложения, материалы по изучению кризисов, обследования бюджета потребителей—все это имеет огромную ценность. Имеются научные работы, в которых тщательно проработаны методы изучения рынка и конъюнктурных наблюдений и т. д. Все это должно быть использовано в хозяйстве переходного периода. Но все это должно быть использовано совершенно иначе и подчинено единому руководству планирующих органов. Мы видели, что внутри частнохозяйственного предприятия в развитом капиталистическом хозяйстве, существует прекрасная увязка в работе отдельных частей хозяйственно-цельного организма. Но как только это предприятие выступает на рынке — эта плановость теряется в водовороте рыночной стихии.

Другое совершенно дело там, где изучение емкости рынка и товарности его служит плановому хозяйственному строительству. Это изучение, с одной стороны, служит дальнейшему укреплению плана, а с другой — оно вытекает из того, насколько хозяйство уже охвачено планом. В капиталистическом хозяйстве, если даже в нем наряду с мелкими хозяйствами существуют экономические гиганты — плановость невозможна. В хозяйстве переходного периода возможность ее обеспечивается наличием обобществленного сектора хозяйства, внутри которого возможно проведение учета как товарной продукции, так и размеров потребления. Помимо того, через обобществленный сектор устанавливается зависимость и частнохозяйственных единиц от государственного регулирования и создается возможность проведения контроля и наблюдения над всем народным хозяйством. Если мы попытаемся установить из чего складывается емкость рынка в переходный период, то прежде всего должны будем установить две основные группы: потребление обобществленной части хозяйства и индивидуальное потребление. Производственные планы государственной промышленности дают точный материал для определения сколько сырья, топлива и других продуктов необходимо для выполнения производственных планов. Учет потребностей в товарах на содержание армии и правительственных учреждений — также можно установить достаточно точно. Таким образом, в этой части хозяйства создается возможность знать, сколько и каких товаров потребуется. В тех отраслях производства, которые поставляют товары преимущественно для обобществленной и планируемой на основе составления производственных и оперативных планов части хозяйства — не приходится совершенно гадать над тем, сколько произвести товаров — емкость рынка их представляет достаточно определенную величину. Если, например, мы будем составлять план добычи и переработки нефти, то мы не можем естественно делать это без учета возможного потребления ее. Если мы отвлечемся от вопроса об экспорте и сосредоточим наше внимание исключительно на внутреннем потреблении, то здесь основным показателем того, сколько нужно нефти — будет спрос обобществленного хозяйства, который поддается учету. Определение емкости рынка здесь поддается учету несравненно более точному, чем в капиталистическом хозяйстве. То же самое можно сказать и в отношении целого ряда других товаров. Таким образом, мы получаем возможность в отношении значительной части спроса установить более или менее точно размеры емкости рынка. В некоторых случаях здесь

уже нельзя и говорить о рынке как таковом — отдельные части хозяйства настолько между собой связаны и их производственные планы находятся в такой не только экономической, но и организационно-плановой зависимости, что мы здесь получаем возможность составлять общий для них единый производственный план. Вопрос о спросе и предложении отмирает и заменяется вопросом о производственном плане.

Совершенно иное мы имеем в той части, где перед нами выступает рынок как таковой. Если производство нефти можно в основном определить на основе потребностей в ней со стороны планируемой промышленности, то нельзя этого сказать о керосине, спичках, мануфактуре и т. д. Правда, и здесь определенная часть продукции идет для нужд организованной части хозяйства. Но значительно большая часть уходит на рынок, где потребляется в порядке продажи индивидуальному потребителю. Сумма платежеспособного спроса мелких производителей и потребителей будет давать нам размеры общей емкости рынка, который учесть несравненно труднее, чем ту часть его, о которой мы говорили выше. Но и здесь для хозяйства переходного периода открывается больше возможностей, чем для капиталистического. Прежде всего нужно вспомнить основное положение, вытекающее из разницы в подходе к рынку и потребителю — капиталист-производитель и торговец стремится учесть емкость рынка для того, чтобы продать товар; социалистическое хозяйство делает этот учет для того, чтобы удовлетворить потребности и тем самым способствовать развитию хозяйства. Капиталист игнорирует объективные данные и надеется на то, что он победит конкурентов и расширит емкость рынка для себя за счет других. Социалистическое хозяйство учитывает все условия, определяющие емкость рынка и не может игнорировать ни одного показателя в интересах действительного охвата рынка планом. То, что в капиталистическом хозяйстве является в силу его структуры совершенно недифференцированным — у нас приобретает совершенно иной и более четкий характер. Если там индивидуальный потребитель выступает как что-то общее, суммарное, то в хозяйстве переходного хозяйства можно разделить его на группы и каждую из них учесть особо, выявляя платежеспособный спрос. Мы уже говорили о том, что в основном потребительный рынок мы делим на городской и деревенский. Если мы возьмем городской рынок, то здесь основную массу потребителей будут составлять государственные рабочие и служащие, получающие определенную заработную плату. Их покупательную способность можно учесть, зная размеры заработной платы и на основании бюджетных обследований, распределяя ее приблизительно по статьям расходов и выделяя из общей суммы ту часть, которая идет на приобретение товаров. Конечно, это не будет бухгалтерский учет и неизбежны отдельные отклонения. Но тем не менее мы получим некоторую достаточно определенную величину. Проверка из года в год на опыте прошлых лет дает ряд уточнений. Рост заработной платы и данные о движении населения будут вносить также коррективы, а конъюнктурная статистика укажет те пути, по которым идет изменение спроса. Таким образом, для основной группы городского населения создается возможность учесть потребление и спрос на товары. По мере относительного роста этой группы потребителей увеличиваются и возможности учета емкости рынка. Сложнее гораздо обстоит дело с учетом потребления нетрудового населения и лиц свободных профессий. Здесь бюджет неизвестен и приходится больше гадать над размерами потребления. Но и здесь данные налоговой статистики помогают найти исходное положение, правда, менее устойчивое, чем в первом случае. Наличие этих групп населения усложняет учет, но абсолютные и относительные размеры этой категории потребителей в переходный период падают. Зная основные размеры платежеспособного спроса городского населения, учитывая все общие изменения, происходящие на основе изменения заработной платы, колебаний цен

и т. д., мы получаем возможность приблизительно учитывать емкость рынка, все время совершенствуясь и приближаясь к точному учету. Мы здесь не отбрасываем в сторону все те методы наблюдения, которые нам остаются в наследство от капитализма. Мы используем этот опыт, который приобретает ценность только в хозяйстве переходного периода.

Сложнее обстоит дело с учетом емкости деревенского рынка [1]). Мы посвятили данному вопросу специальную главу, а сейчас укажем только на основные положения, определяющие эти трудности. Деревенский потребитель выступает на рынке не только как потребитель, но и как производитель. Его покупательная способность определяется прежде всего размерами и ценностью проданного продукта. Таким образом для определения емкости деревенского рынка необходимо знать товарность его. Последняя не представляет собой постоянной величины и непрерывно колеблется как в целом, так и по отдельным товарам. Недостаточно знать валовую продукцию — важно учесть, сколько от этой продукции пойдет на рынок. Реализованный товар даст средства мелкому производителю на покупку товаров. Исчислить валовую продукцию можно, зная общие размеры посевной площади, урожайность, размер надела на душу и т. д. Конечно, эти вычисления будут суммарны и неточны, но они дают представление об общих размерах валовой продукции. Но это только часть работы — важно установить, какая часть этой продукции поступит на рынок. Здесь приходится исходить из опыта и учета тех мероприятий, которые способствуют росту товарности хозяйства. К этому нужно прибавить, что доход мелкого производителя увеличивается за счет подсобных промыслов — кустарного производства, извоза и т. д. Все это в целом дает фонд, идущий на покупку товаров, если вычесть платежи налогов и сборов, уплаты за ссуды и т. д. Мы видим, что определение емкости деревенского рынка гораздо сложнее, чем городского. Но и здесь в переходный период проведение этого учета облегчено рядом условий. Прежде всего, имеется материал достаточно точно определяющий отдельные элементы, необходимые для этого учета — посевные площади, наблюдение за урожайностью, налоговые материалы, бюджетные и статистические обследования. Все эти материалы разрабатываются применительно к отдельным районам, на основе учета их экономической структуры. С другой стороны, здесь опять-таки приходят на помощь проверка опытом, анализ прошлых лет. Наконец, развитие процесса обобществления хозяйства мелких производителей, контрактация посевов, организация государством и кооперацией заготовок сельскохозяйственных продуктов и т. д. — все это даст возможность постепенно шире и глубже охватывать учет емкости деревенского рынка. Организованное руководство мелким производством,

---

[1]) Под деревенским рынком у нас принято понимать рынок мелких производителей сельскохозяйственных продуктов. Если в деревне имеется фабрика, то спрос на товары рабочих мы будем относить к городскому, а не деревенскому рынку. В основе нашего деления лежит не территориальный признак, а экономический. Такое деление крайне важно, как при определении общей емкости рынка, так особенно потоварной, так как спрос на товары мелких производителей значительно отличается от спроса наемных рабочих и служащих, не говоря уже о том, что первые выступают на рынке и как потребители и как продавцы (причем не покупают как правило продукты питания), в то время, как вторые выступают только как покупатели. Такое деление, конечно, весьма условно, но оно дает возможность более правильно подходить к вопросу о емкости рынка и ее изучении.

максимальный охват его деятельности планово работающими организациями обеспечивает более тесный учет емкости рынка и приближает его по своей структуре к городскому рынку. Нужно отметить, что если определение общей емкости деревенского рынка сложнее, чем городского, то зато проще определение емкости по отдельным основным товарам. Дело в том, что потребности деревни более однородны, чем потребности города. В деревне нет той сложной дифференциации платежеспособного спроса потребителей и того разнообразия потребностей, которые мы имеем в городе. Основные промышленные товары, которые потребляет деревня, одни и те же для всего населения: керосин, соль, сахар, спички, несколько сортов мануфактуры, простая посуда, обувь и т. д. Правда, здесь необходимо учитывать как классовое расслоение деревни, дифференцирующее спрос, так и рост общего благосостояния. Кроме того, нужно учитывать и ряд других местных условий—географических, этнографических, климатических и т. д. Спрос на сукно будет выше в северных районах, а на легкие ткани в южных, яркие узоры требуются на востоке, теплая обувь на севере; в тех местах, где развито кустарное обувное производство, нужно меньше заготовить обуви и т. п. Но все особенности легко поддаются относительному учету, если при исчислении емкости рынка мобилизуются не только чисто торговые, но и другие экономические данные.

Во всяком случае деревенский потребительский рынок проще городского и потоварная емкость определяется легче. Конечно, рост производительных сил сельского хозяйства и сближение города с деревней вызовет культурный рост деревни и родит потребности те же, что и у горожанина. Но этот процесс одновременно будет итти с укреплением сельского хозяйства и созданием возможности легче учитывать его общую емкость на промышленные товары.

Значительные осложнения вносит и вопрос о колебании цен на товары. Поскольку мы имеем в переходный период товарно-денежное хозяйство, постольку емкость рынка естественно определяется платежеспособным спросом. С отмиранием денег, которое произойдет на верхней ступени переходного периода к социализму, исчезнет и понятие емкости рынка, уступив место учету потребностей общества. Но пока существуют товары, а не продукты, пока они будут продаваться и покупаться — огромное значение имеет и вопрос о цене. Изменение цены вверх влечет за собой сужение покупательного фонда и уменьшает емкость рынка. Понижение цен ведет к обратному явлению. Таким образом, колебания цен изменяют емкость рынка и затрудняют его изучение. Другое дело, когда процесс изменения цен идет организованно. Если мы будем иметь в порядке планового руководства хозяйством эволюцию цен, закономерно снижаемых по мере реорганизации хозяйства, то такое снижение можно учесть и внести коррективы в определении емкости рынка. Но это трудно сделать в отношении мелкого хозяйства до тех пор, пока изменения цен на товары, производимые им, будут носить случайный и неорганизованный характер.

Если мы теперь перейдем к советскому хозяйству, то из всего сказанного вытекает, что у нас трудности в определении емкости рынка весьма значительны. Они вытекают из наличия у нас крупного частнохозяйственного сектора, преимущественно мелких производителей. В «контрольных цифрах» Госплана в главе о товарном балансе говорится:

«Баланс города и деревни является одной из наименее исследованных и наиболее трудно разрешимых проблем. Явления потребления и вообще-то слабо изучены, а безмерная сложность народного хозяйства Союза, в котором переплетаются самые разнообразные формы хозяйствования — от натурального до социалистического — задачу исследования отнюдь не облегчают. Такой баланс может быть правильно построен лишь, как часть общего народно-хозяйственного ба-

ланса. При отсутствии же последнего построение этого частичного баланса не может обладать достаточной степенью точности». [1]).

Действительно, мы имеем двадцать пять миллионов мелких крестьянских хозяйств, учесть товарность и емкость которых чрезвычайно трудно. Наряду с этим мы имеем значительное кустарное производство, которое не все учтено и которое снабжает неограниченно потребительский рынок, тем самым усложняя учет емкости его. Наконец, у нас существует и частное мелкое производство, которое также выступает самостоятельно на рынке и путает карты. Если мы примем во внимание, что одной из важнейших задач хозяйственного строительства является увеличение товарности крестьянского хозяйства, а тем самым и расширение емкости крестьянского рынка, то и по этой линии встают осложнения. Правда, не все что мы говорили о методах изучения емкости рынка, вполне применимо к хозяйству СССР. Но принимая во внимание пестроту хозяйственных укладов, мы должны будем сказать, что процент неточностей повышается. В зависимости от этого необходимо ввести плановое начало в регулировании товарооборота прежде всего потому, что будет больше материала для определения емкости рынка. Нам поэтому приходится преодолевать большие трудности на этом пути.

Мы уже указали, что огромное значение имеет опыт и проверка выводов за истекший период. С. Зак, в работе, которую мы цитировали в настоящей главе, указывает, что большую пользу приносит учет дореволюционного опыта. Это положение мы должны принять с большими оговорками. Дело в том, что революция вносит большие изменения как в размеры спроса, так и в построение его. Если размеры спроса сначала, в период распада хозяйственных связей, сокращаются, то затем они резко расширяются за счет поднятия материального благосостояния трудового населения. А как мы видели, расширение спроса изменяет не только количественно емкость рынка, но и качественно, перестраивая удельный вес различных товаров. С другой стороны, революция влечет за собой изменения в ассортименте самого спроса — ослабевают крайние полюсы потребителей—наиболее обеспеченные (крупная буржуазия и дворяне) и наименее обеспеченные. Спрос на ряд товаров, в том числе и на предметы роскоши резко падает, но зато вырастает спрос на ряд предметов широкого потребления. Таким образом, происходят изменения не только в общей сумме платежеспособного спроса, но и в удельном весе отдельных товаров. Поэтому пользоваться сведениями о рынке дореволюционного времени необходимо с максимальной осторожностью. Зато в переходный период, несмотря на всю сложность и сплетение хозяйственных форм, задача определения емкости рынка облегчается наличием таких статистических и экономических наблюдений, которые совершенно невозможны при капитализме. Государство имеет возможность систематически пользоваться различными показателями, определяющими как общий ход хозяйственного развития, так в частности и изменения в емкости и товарности рынка. Опыт составления контрольных цифр СССР убеждает нас в этом и свидетельствует о продвижении вперед.

Необходимо отметить еще и то обстоятельство, что в условиях хозяйства СССР на данной стадии развития вопросы изучения рынка и регулирования его затрудняются еще значительным привходящим обстоятельством в виде товарного голода. Если одно время казалось, что последний носит сезонный характер, то сейчас ясно, что этот вопрос является одним из важнейших вопросов нашего хозяйственного строительства. Недостаток ряда товаров создает разрыв между емкостью рынка и товарным предложением и срывает плановое руководство рынком на отдельных участках. Вот почему нам необходимо остановиться на этом вопросе и выявить его сущность.

---

[1]) Контрольные цифры народного хозяйства на 1926/27 год. стр. 123.

ЛИТЕРАТУРА.

С. Зак.—Опыт изучения товарности СССР.
С. Струмилин.—Емкость нашего рынка.
Контрольные цифры народного хозяйства СССР.
С. Струмилин.—Очерки советской экономики.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ.

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ.

§ 1. ПОНЯТИЕ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ.

В главе четырнадцатой мы будем говорить о городском и деревенском рынке, как потребительских рынках. Там нас будет интересовать, что из себя представляет рынок потребления товаров, какова его емкость, как она определяется и какими особенностям отличается городской и деревенский рынок. Теперь нам нужно подойти к вопросу о рынке с другой стороны — со стороны предложения. Нам нужно посмотреть из каких каналов на рынок выходят товары, как они на рынке обращаются и какими свойствами обладают. Тогда для нас станет ясна полностью вся картина распределения товаров, когда спрос противостоит предложению и они сталкиваются на рынке. Поэтому мы и должны перейти сейчас к рассмотрению товарного предложения и анализу тех товарных масс, которые поступают на рынок.

Производство товаров, поступающих на рынок, в основном делится на две группы — промышленных товаров и сельскохозяйственных. В то время как первые производятся путем переработки сырья, получаемого из недр земли, или в результате обработки земли, вторые являются непосредственно продуктом сельского хозяйства, преимущественно мелкого и если и подвергаются первичной обработке, то в очень незначительной степени. Такое разделение принято было тогда, когда между промышленностью и сельским хозяйством была огромная разница в формах и методах организации производственного процесса. В настоящее время границы между промышленностью и сельским хозяйством стираются — технический процесс в сельском хозяйстве приближает последнее все более и более к промышленным предприятиям, первичная переработка продуктов сельского хозяйства механизируется. Принято еще употреблять выражение «товары сельскохозяйственного происхождения». Нам кажется, что этот термин не вносит ничего нового. Самое понятие происхождения неясно и если его понимать в точном смысле слова, то значительная часть промышленных товаров будет сельскохозяйственного происхождения. Шерсть, кожа, хлопок и т. д., словом, почти все сырье, кроме ископаемых, представляют собой продукт сельского хозяйства и после первичной обработки поступают для дальнейшей переработки на фабрики и заводы. Многие продукты питания, которые прежде совершенно не перерабатывались или же перерабатывались в самом сельском хозяйстве—сейчас представляют объект для переработки в крупных промышленных предприятиях. Стоит только указать на мощную консервную промышленность, на переработку молочных продуктов и т. д. Здесь несколько позже, чем в области производства одежды и обуви, сельскохозяйственные продукты стали сырьем, которое перерабатывает промышленность, но все же стали. В отношении ряда товаров трудно сказать, являются ли они продуктом сельского хозяйства или промышленности, т. к. появилась целая отрасль производства—так называемая сельскохозяйственная промышленность. Но тем не менее еще нельзя сказать, что товары промышленные и сельскохозяйственные обладают совершенно одинаковыми экономическими признаками

и при анализе тех и других необходимо делать это порознь, сопоставляя и сравнивая их между собой. Сейчас нашей задачей является остановиться на тех товарах, которые производят фабрики и заводы, т. е. на товарах промышленных.

Все промышленные товары можно разделить на две основные группы — товары, которые идут на рынок широкого потребления, и товары, которые потребляются самой промышленностью. К первым можно отнести мануфактуру, посуду и т. д., ко вторым — машины и орудия, топливо, минеральное сырье и т. д. Среднее место занимает сырье, идущее для нужд промышленности — часть его выходит на рынок широко потребления, так, например, кожа является в основном товаром, идущим для нужд промышленности, но вместе с тем выступает на рынке как предмет непосредственного потребления. То же можно сказать и о ряде других товаров в том числе о полуфабрикатах. В основном они должны итти для дальнейшей переработки на производство, но часть их поступает в непосредственное потребление. Если, примерно, выделанная или даже полуобработанная кожа должна итти на обувные фабрики и фабрики по выделке кожевенных изделий, то тем не менее часть ее продается как предмет непосредственного личного потребления. Все это вносит значительные поправки в распределение промышленных товаров на группы и усложняет торговлю ими. Если бы мы имели только две намеченные группы товаров, то учет их производства и согласование с нуждами потребителя были бы в значительной мере облегчены. Производство полуфабрикатов нужно было бы увязывать только с программой работы тех предприятий, которые перерабатывают эти фабрикаты и выпускают на рынок готовый продукт. Но производитель полуфабрикатов, который стремится рынки сбыта своих товаров расширить, рассчитывает и на то, что товар его пойдет по другому пути — потребителю или кустарю, перерабатывающему полуфабрикат, и производит в силу этого без учета производственного плана той промышленности, которая перерабатывает и обрабатывает полуфабрикаты. Точно также действует и владелец предприятия добывающей промышленности. Он имеет основной сбыт в покупающей у него обрабатывающей промышленности — уголь и нефть и т. д.; в основном потребляют заводы и фабрики, для которых нефть, уголь являются либо сырьем, либо топливом. Но поскольку часть продукции добывающей промышленности идет на рынок широкого потребления — спрос на нее превышает спрос промышленности и производитель не может учесть емкости рынка.

Все это способствует тому, что анархия рынка усугубляется теми специфическими особенностями, которые присущи торговле промышленными товарами.

Посмотрим дальше особенности этого рынка. Мы знаем, что основным противоречием капиталистического хозяйства является отсутствие согласования между производством средств производства и средств потребления. Мы видим, что в условиях анархического хозяйства это усугубляется тем, что одни и то же промышленные товары идут в непосредственное потребление и для нужд производства. В развитом капиталистическом хозяйстве развивается стремление со стороны промышленных предприятий обеспечить свое производство необходимым сырьем, топливом или полуфабрикатами. Различные монополистические организации заключают договоры, которые обеспечивают поставку необходимых товаров. Особенно интересны здесь пути образования комбинированных предприятий, в которых объединяются разнородные предприятия, изготовляющие части сложных товаров или последовательно перерабатывающие сырье в полуфабрикат, а затем в готовый товар, или, наконец, обеспечивающие предприятие сырьем и топливом. Это дает возможность предприятию оградить себя от случайностей рынка и обеспечить непрерывный ход всего производственного процесса.

Другое важное обстоятельство, затрудняющее торговлю промышленными товарами — неувязка в производстве таких товаров, которые потребляются одновременно с другими товарами и потребление которых зависит от потребления других товаров. Если, например, будет произведено много иголок, но не будет ниток, то сбыт иголок будет очень затруднен. Если же будет наоборот, то получится затор с нитками. Отсутствие увязки между отдельными промышленными предприятиями приводит к такому относительному перепроизводству товаров, когда они не могут быть проданы не потому, что в них нет нужды, а потому, что их нельзя использовать. Это требует от промышленности и торговли тщательного учета необходимого ассортимента товаров. В условиях капиталистического хозяйства это чрезвычайно затруднено и даже в хозяйстве объединенном планом, не всегда можно достигнуть такого учета. Всем известен случай, когда в СССР было два года тому назад произведено горелок для керосиновых ламп больше, чем имеется стекол и фитилей. Ясно, что значительная часть этих горелок не могла быть продана. Но если подобные явления в хозяйстве переходного периода являются результатом недостаточной увязки планов, то в капиталистическом хозяйстве они должны быть нормальным явлением, поскольку план не существует вообще. Отдельные капиталисты стремятся застраховать себя как заключением договоров, так и организацией таких комбинированных предприятий, в основе которых лежит не производственный, а торговый принцип. Но такая страховка очень мало обеспечивает от перебоев на рынке, так как отдельный капиталист может регулировать соотношение отдельных товаров только в пределах своей организации, между тем как на ряду с ним могут существовать другие предприниматели, которые нарушают всю его систему пропорционального производства.

Все приведенные нами примеры свидетельствуют о том, что в торговле промышленными товарами имеется целый ряд противоречий. Но если мы к ним присмотримся, то увидим, что все они порождаются капиталистической системой хозяйства. Массовое производство товаров на рынок без учета самого рынка — вот причина этого явления. Средневековый ремесленник, работавший либо на заказчика, либо на ограниченный рынок, их не знал. Не будет знать их и социалистическое хозяйство, равно как в значительной мере не знает и хозяйство переходного периода.

Но то же массовое производство, которое обостряет анархию распределения, дает уже в капиталистическом хозяйстве ряд преимуществ в торговле промышленными товарами. На этих преимуществах нам и следует остановиться. В промышленных предприятиях, как правило, организовано массовое производство товаров. Эти товары выбрасываются огромными партиями на рынок. В значительной части предприятий процесс производства идет непрерывно, что обеспечивает постоянное и бесперебойное снабжение рынка товарами.

Правда, здесь промышленность находится в зависимости от источников сырья. Перебои в снабжении сырьем могут повлиять на непрерывность производственного процесса в промышленности. Но, как правило, сырья хватает, и предприятия обеспечиваются путем установления запасов либо в каналах обращения, либо путем заготовки в период выхода сырья на рынок. Таким образом, промышленность имеет возможность непрерывно выбрасывать на рынок массы товаров. Это усложняет спекуляцию промышленными товарами. Если организаторы корнеров часто легко могут на рынке сельскохозяйственных товаров скупить массу товаров и удержать ее до того периода, когда повысится спрос благодаря сокращению запасов, а затем реализовать по повышенным ценам перед новым урожаем, то провести такую операцию с промышленными товарами сложнее. Ловкому спекулянту гораздо легче скупить партию льна и выдержать ее в целях повышения цен, чем партию мануфактуры. Если лен выходит на ры-

нок в определенный сезон и спекуляцию облегчены здесь его операции объективными условиями, то мануфактура поступает на рынок непрерывно и нужны значительные средства и мощная организация, чтобы сделать мануфактуру в нормальных условиях предметом спекуляции, как это можно сделать с хлебом, льном и т. д. Только мощные монополии типа синдикатов и картелей могут так подчинить своему влиянию рынок промышленных товаров, чтобы иметь возможность проводить спекулятивные сделки с этими товарами.

Организация крупных предприятий дает возможность вырабатывать большое количество однородных товаров, вполне заменимых и обладающих одинаковой меновой и потребительной стоимостью. Количество и качество производимых товаров можно контролировать и регулировать. Все это облегчает организацию рынка сбыта, упрощает операции. Развитие капиталистического хозяйства дало возможность перейти в производстве промышленных товаров к стандарту, т. е. к установленному типу. Стандартизованное производство удешевляет стоимость товара и упрощает проведение торговых операций. При существовании стандартов и потребитель становится в лучшее положение — ему не приходится выбирать из тысячи сортов нужный ему товар, не зная качества этого товара — знакомство со стандартным товаром, испытание на опыте товара, приобретенного ранее, служит лучшей рекламой самого товара. Можно видеть объявления в американских газетах, в которых известная фирма в своей рекламе не говорит о том, что новый товар отличается от старого такими-то и такими-то качествами, а подчеркивает, что новый выпущенный товар ничем не отличается по качеству от прежних выпусков, кроме цены, которая снижена. И это служит лучшей гарантией для товара. Выработка стандартов имеет особенно большое значение для тех товаров, которые являются частями сложного товара. Ярким примером может служить автомобиль. При поломке одной части машины и необходимости заменить ее новой — наличие определенного стандарта служит гарантией для потребителя в том, что он купит такую часть, которая наверняка подойдет к его машине. Тоже самое можно сказать и о целом ряде других сложных товаров (швейная машина) и предметов утвари, домашнего обихода, мебели (замена сломаного стула из комплекта однородной мебели и т. д.). Но и здесь, говоря о значении стандартизации в торговле, нельзя закрывать глаза на то, что полное проведение ее невозможно. Сведение сотен тысяч разнообразных товаров к небольшому числу стандартов невыгодно для капиталистов. Конкуренция строится часто на том, что различные промышленники и торговцы предлагают различные товары потребителю, обладающие совершенно одинаковой потребительной стоимостью, но различные по внешнему виду, форме и т. д. Часто плохой товар имеет больше сбыта, чем хороший только потому, что он отличается от распространенного образца. Анализируя современный рынок, С. Чэз и Ф. Шлинк приводят много примеров, характеризующих те плутни, к которым прибегают производители и торговцы в целях осленить потребителя и заставить его купить никуда негодный товар. И авторы, как спасение от этого, предлагают установление стандартов. Они говорят:

«Следовало бы задать только один вопрос: сделала ли суконная промышленность, изготовляющая одежду, попытку правильно осведомить покупателя, что он жертвует теплотой и прочностью, покупая мягкие, но непрочные материи? Авторам приходилось покупать много непрочных пальто, но ни один продавец никогда не предупреждал, что можно сделать лучше и прочнее, если взять сукно грубой выделки и более тяжелые материалы. Наша современная система не так устроена. Правда, промышленность, изготовляющая одежду, лишилась бы части теперешних долларов, так как сократился бы сбыт, но зато получилась бы экономия во времени, и можно было бы сократить размеры фабрик и услуги, связанные с распределением, если бы внимание было сосредоточено на том, чтобы дать за доллар поку-

пателя самую лучшую одежду. Но если бы новые методы покупок, основанные на стандартах, были введены, то было бы логично предположить, что прекращение расточительности освободит достаточно покупательной способности населения и даст возможность потребителям покупать необходимую для них одежду в большем количестве, тем самый торговый оборот промышленности, изготовляющей одежду, остался бы на том же уровне» [1]).

Правильно, что потребитель выигрывает от установления стандартов. Правильно также, что от этого выигрывает и все народное хозяйство и в частности система распределения промышленных товаров. Никто не возражает и против того, что современная организация производства создает все предпосылки для выработки стандартов — укрупненное массовое производство и технический контроль над ним обеспечивают полную возможность провести эту важную работу. Но не всегда промышленник и торговец идут на это. В тех случаях, когда капиталистическое государство заинтересовано в проведении стандартов, оно их проводит. В тех случаях когда промышленнику и торговцу обеспечен сбыт определенного товара в наибольшей степени — они сами это делают. Наконец, в тех случаях, когда мощная монополистическая организация подчиняет себе рынок сбыта — она заинтересована в установлении стандарта, так как это способствует снижению издержек производства, т. е. снижает себестоимость и при монопольной цене повышает прибыль. Но во всех остальных случаях ни промышленник, ни торговец не заинтересованы в стандарте, так как их прибыль тогда входит в какое-то регламентированное русло, возможность продать свой товар на рынке за счет товара соседа весьма ограничивается. Все примеры, которые приводят авторы цитируемой книги, говорят против тех выводов, которые они делают, и против их рецепта упорядочения рынка. Мы должны подчеркнуть, что при современном производстве промышленных товаров создаются объективные условия для упорядочения рынка, но из этого не следует, что это упорядочение существует на самом деле.

Мы указали, что в основном можно разделить промышленные товары на две основные группы — те, которые идут для производственного потребления, и те, которые идут на широкий рынок и являются товарами индивидуального потребления. Если отбросить те переплетения этих групп, о которых мы говорили, а взять эти две группы в их чистом виде, то в торговле ими необходимо установить существенную разницу. Первая группа не знает в основном розничной торговли — основным потребителем ее является производство, которое приобретает товары оптом [2]). Это облегчает торговлю и уменьшает число звеньев, по которым продвигается товар. Иногда создается возможность совершенно избежать посредничества и связать непосредственно производителя с потребителем. Но и в тех случаях, когда выступает посредническая торговля — операция гораздо проще, чем в торговле предметами широкого потребления. Определение емкости рынка в отношении этой группы товаров также проще, так как рынок более известен, потребности его легче установить. Здесь легче установить стандарты, так как потребитель этих товаров является такой же силой, как и производитель, и может предъявлять свои требования к производству. Здесь меньше имеет место в нормальных условиях и спекуляция. Таким образом, можно считать, что рынок товаров, поступающих затем в качестве средств производства, более организован и поддастся больше регулированию.

Иную картину мы имеем на рынке предметов широкого потребления. Прежде всего, как это мы еще укажем в главе о емкости рын-

[1]) С. Чэз и Ф. Шлинк. Как растрачиваются деньги потребителя, стр. 150.

[2]) За исключением, конечно, производственного потребления крестьянского хозяйства.

ка, необходимо отметить, что все эти товары, произведенные в основном на крупных предприятиях, должны проделать значительный путь до потребителя. Если фабрика производит 10 тысяч пар обуви, то это значит, что каждая пара должна найти своего потребителя, каждая пара должна быть продана. Потребитель приобретает товары не оптом, а в розницу. Он не имеет дела с фабрикантом и даже с оптовым торговцем, а с лавочником. Поэтому нужно продвинуть товар от производства вниз к самому потребителю. Необходимо построить целую сеть торговых предприятий, которые охватят весь рынок. Эта сеть должна строиться на двух основаниях — с одной стороны, она должна, как конвейер, двигать товар по ступеням от фабрики через склады к розничной торговле, перекачивая в обратном направлении деньги, реализованные от продажи товаров; с другой стороны, торговая сеть должна охватить возможно большую массу потребителей, быть разветвленной и приспособленной к требованиям рынка. Нужно уметь правильно расположить склады и торговые базы, выбрать места для магазинов. Районы производства часто бывают весьма отдалены от рынков сбыта. Это требует часто создавать ряд дополнительных торговых звеньев, не только расположеных вертикально, но и горизонтально — товар должен перейти из рук в руки нескольких оптовых торговцев. Таким образом, здесь требуется правильное построение торговой сети, более сложной и гибкой, чем в торговле первой группой товаров.

Ассортимент товаров здесь более сложный, чем в первом случае. Каждого товара, предназначенного для удовлетворения определенной потребности, существует много разновидностей и сортов. Это, как мы видели, делается в целях более успешной конкуренции, когда промышленник рассчитывает путем незначительного внешнего изменения формы или окраски товара вытеснить конкурента. Но это же ставит не только потребителя, а и торговца в необычайно сложное положение.

«Каждый аптекарский магазин располагает 60 различными сортами мыла и 35 сортами зубной пасты. Конкуренция заставляет публику перестать покупать порошок для бритья в бумажной упаковке и начать покупать его в металлических баночках. Она может обогатить А и разорить В. Имея дело с определенным и неизменным числом долларов, она может передвигать их по всей географической карте»[1]).

Торговец должен внимательно присматриваться к тому, какая именно зубная паста особенно хорошо идет и поэтому нужно иметь ее больше у себя в лавке. Для торговца совершенно безразлично, какой товар продать — для него важно его продать, если, конечно, торговец не находится в зависимости от промышленника и не вынуждается последним продавать тот, а не иной товар. Но торговец заинтересован в том, чтобы продать возможно больше товаров, быстрее обернуть свой капитал и не иметь залежалого товара. Поэтому для него первое место занимает вопрос об ассортименте. Если он торгует только аптекарскими товарами или мануфактурой, то он должен так подобрать ассортимент этих товаров, чтобы обеспечить себе нормальный оборот и получить норму прибыли. Если у него универсальная лавка, то тем более перед ним встает сложная задача по подбору ассортимента. Мы уже говорили о том, какое значение имеет вопрос о тех товарах, которые потребляются в определенном сочетании с другими. Нельзя продать больше зубных щеток, чем пасты и зубного порошка. Но чего нужно больше — пасты или порошка? Этот вопрос встает перед торговцем парфюмерией и разрешается им на основе личных наблюдений — никаких внешних указаний и руководства он не имеет. И кроме того, он не знает, как торгует его сосед и конкурент.

---

[1]) С. Чэз. Трагедия расточительства, стр. 60.

Промышленник выбрасывает на рынок все новые массы товаров, в борьбе за прибыль создаются новые виды и типы товаров — и торговец, как и потребитель, совершенно бессилен внести закономерность и систему в их распределение.

Совершенно иная картина получается, когда на рынке создается монополия на тот или иной товар. В дореволюционной России торговля сахаром не представляла всех тех затруднений, о которых мы говорили. Монопольная организация устанавливала сама сорт сахара и цену на него и торговец являлся простым агентом по распределению этого товара. Но это только исключение, которое подтверждает общее правило, о котором мы говорили.

Осложнение в торговле промышленными товарами вносит и наличие мелкого промышленного производства в виде ремесла и кустарной промышленности: если вся масса товаров, производимых крупной промышленностью и поддается некоторому статистическому и экономическому учету, то нельзя сказать этого о мелкой промышленности. В отдельных областях хозяйства мелкая промышленность составляет весьма значительный процент. Если она охвачена крупным оптовым торговым аппаратом, то товары, производимые ею, входят в общую массу промышленных товаров и вместе с последней переживают все стадии продвижения к потребителю. Но если эта мелкая промышленность выступает самостоятельно и преимущественно на местном рынке, то ее деятельность затрудняет торговлю промышленными товарами крупной промышленности. Прежде всего это отражается на емкости рынка—он сужается за счет покупок товаров у кустарей. Иногда кустарная промышленность может продавать свои товары по более низким ценам, чем крупная промышленность и торговый аппарат, особенно на местном рынке, так как она несет меньше издержек обращения и довольствуется меньшей прибылью. Это расширяет ее рынок сбыта, сужая тем самым рынок крупной промышленности. Оптовая торговля стремится охватить и мелкую промышленность, но ей не всегда это удается, да и не всегда выгодно.

Большое препятствие для развития торговли промышленными товарами представляет и наличие натурального и простого товарного хозяйства. В ряде стран крестьянство удовлетворяет ряд своих потребностей в промышленных товарах путем производства их у себя дома. В отдельных районах крестьяне сами ткут полотно, изготовляют обувь. В еще большем размере идет производство посуды, мебели и домашней утвари. Это сокращает возможные размеры рынка и ставит вопрос о продвижении промышленных товаров в эти хозяйства путем вытеснения натуральных форм и замены их рыночным обменом. Здесь уже стоит задача не победы над конкурентом, как в том случае, когда покупателю навязывается один товар вместо другого, а расширения рынка.

Проф. Ф. Клерк говорит, что в области розничной торговли одной из важнейших задач стоит задача по созданию спроса. Правда, он это относит преимущественно не за счет расширения рынка, а за счет перестройки спроса, хотя и говорит о расширении:

«Наиболее серьезные задачи стоят перед торговлей готовыми товарами личного потребления. Последние производятся для продажи конечному потребителю, который обычно покупает мелкими количествами. Он не искушен в покупках и, поэтому, в значительной степени вынужден полагаться на слово продающего. Таким образом, здесь представляется большая возможность для создания спроса. Поскольку конечный потребитель покупает много различных видов товаров небольшими количествами, постольку ему нет расчета тратить много времени на изучение менее существенных качеств конкурирующих товаров; он никогда не становится столь искусным или вдумчивым покупателем, каким становится покупатель товаров производственного потребления, оборудования и вспомогательных материалов. Вообще, товары, предназначенные для личного потребления удовле-

творяют неосязаемые желания и, свойства их не всегда подвергаются тщательному исследованию и измерению» [1]).

Это, конечно, не расширение спроса, а перемещение его: покупательная способность от этого не расширяется, а просто вместо одного товара продается другой. Из приведенных слов Ф. Клерка можно сделать вывод и другой — просто уважаемый профессор рекомендует жульничество и очковтирательство — потребитель, мол, всецело полагается на продавца, в товарах он ничего не понимает, а потому можно при этих обстоятельствах «расширить спрос». Но мы имеем в виду действительное расширение спроса путем превращения натурального хозяйства в товарное. Здесь перед торговлей промышленными товарами стоит большая задача. Но она разрешается в условиях капиталистического хозяйства либо стихийно, либо по тому принципу, по которому происходит «торговля» с дикарями — товар навязывается в обмен на значительно более ценные продукты. Проблема расширения спроса на промышленные товары тесно связана с проблемой роста товарности в полунатуральном хозяйстве, сближение «ножниц» между ценами на сельскохозяйственные и промышленные товары, и требует не простого наступления на него со стороны торговли, а экономически организованного воздействия, которое совершенно неосуществимо в капиталистическом хозяйстве, если ставить задачей не разорение мелкого хозяйства, а его организацию на более высокой экономической базе.

Таким образом, мы видим, что на рынке промышленных товаров имеются налицо предпосылки к более организованному распределению товаров. Эти предпосылки вытекают из того, что в основном производство здесь сконцентрировано на крупных предприятиях, условия выработки товаров технически усовершенствованы, процесс снабжения рынка может быть организован так, чтобы поступление товаров шло без перебоя. Но на ряду с этим существует и ряд препятствий, которые сводят эти предпосылки в целом на нет, а по отдельным товарам значительно преуменьшают их роль. Концентрированное производство встречается с неорганизованным рынком и неучтенным спросом. Сталкиваются между собой не только производитель и потребитель, но и производители как однородных, так и различных товаров. Торговля и торговый аппарат не может примирить возникающих противоречий, тем более, что торговец чувствует себя и находится в положении не какого-то агента распределения, а в качестве капиталиста, заинтересованного только в получении своей прибыли. Концентрированное производство и распыленное потребление характерно для торговли промышленными товарами в капиталистическом хозяйстве. Организованным же потребление не может быть, так как это должно привести к неизбежному планированию всего хозяйства, к корректированию производственных планов, к регулированию всего распределения товаров не на основе погони за более высокой прибылью, так как все это не является свойством капиталистического хозяйства.

§ 2. РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Посмотрим теперь, какие изменения происходят в торговле промышленными товарами переходного периода. Здесь нужно прежде всего исходить из того положения, как организована самая промышленность и каким путем она реализует свою продукцию. Отвлечемся на время от мелкой промышленности и остановимся только на крупной. В хозяйстве переходного периода вся крупная промышленность национализирована. Производственные планы промышленных пред-

[1]) Ф. Клерк. Принципы торговли. стр. 122.

приятий строятся не только на учете возможности выпуска определенного количества товаров, но и при непременном учете потребностей в том или ином товаре. Изучение емкости рынка дает возможность учитывать не только общую емкость рынка, но и потребности по отдельным товарам. Это дает возможность согласовывать планы производства с планами потребления. Поскольку основная промышленность находится в руках государства — возможность этой увязки в значительной мере облегчена и выполнение планов обеспечено. Особенно четко выступает эта возможность по линии производства и распределения тех товаров, которые не идут на рынок широкого потребления, а потребляются в обобществленном секторе хозяйства. Никакой рыночной стихии здесь нет и расхождение между спросом и предложением сводится к производственным возможностям. Если мы возьмем примерно производство и торговлю турбинами, паровозами или нефтью, то что мы здесь имеем? Ни турбины, ни паровозы не производятся просто на рынок — число их определяется в зависимости от потребностей хозяйства. Потреблено будет столько же, сколько произведено, не больше, не меньше, если конечно, план производства увязан с учетом потребностей. По существу здесь не будет рынка в том смысле, в каком он существует в товарно-денежном хозяйстве. Передвижение продукта от завода на электрическую станцию или на железную дорогу здесь не будет сопровождаться борьбой производителей или торговцев, зависимость третьих лиц почти уничтожена. Если мы говорили, что в капиталистическом хозяйстве этот вид торговли значительно более организован, чем торговля предметами широкого потребления, то там мы ни на минуту не забывали, что эта организованность строится не на единстве хозяйственного плана, а на большей упрощенности и четкости этого рынка. В хозяйстве переходном эта возможность легче регулировать рынок средств производства порождает возможность построения хозяйственного плана.

Иную картину мы имеем, естественно, в торговле продуктами промышленности, идущими на широкий рынок. Но предварительно остановимся еще на одном вопросе, имеющем большое значение. Разбираясь в торговле капиталистического хозяйства, мы указывали, что многие товары могут итти по двум направлениям — как сырье или полуфабрикаты и как предметы непосредственного потребления. Мы там же указывали, что эта двоякая возможность в продвижении товаров усложняет торговлю. Остается-ли все это в том же размере в переходном хозяйстве? Мы думаем, что нет. Возьмем производство и торговлю нефтью. Часть этой нефти идет как топливо на производство, часть как сырье для переработки, наконец, часть идет в непосредственное потребление на широкий рынок. В капиталистическом хозяйстве распределение нефти по этим трем каналам идет стихийно. Если даже владелец нефтепромыслов и составлят план распределения, то он руководствуется тем, куда выгоднее сбыть и где можно получить больше прибыли. К тому же он не знает, какова в действительности потребность в нефти каждого из каналов. Совершенно иная картина получается в переходный период — здесь имеется единый хозяин, которому принадлежит не только вся нефть, но и вся остальная промышленность. Он знает, сколько топлива потребуется для фабрик и транспорта и может составить расчет, сколько нефти нужно выделить для этого. В равной мере он знает производственные планы промышленности, перерабатывающей нефть. Таким образом, имея сумму (всю выручку) и два слагаемых, он легко отыскивает третье слагаемое — массу нефти, которая пойдет на широкий рынок. Если данные о емкости рынка говорят, что для широкого потребления остается мало и является необходимость увеличить это количество, то государство может либо поставить вопрос об увеличении добычи, либо сократить потребление первых двух слагаемых, либо, наконец, найти пути к замене нефти другими видами топлива. Если мы присмотримся к топливным планам, которые составляются ежегодно в СССР, и особенно

к пятилетнему плану по топливу, то увидим, что там намечена сложная, но экономически необходимая работа. По плану предположено при общем росте выработки нефти постепенно отдавать большую часть ее для заводов по переработке, уменьшая количество нефти, употребляемой как топливо, и заменяя ее другими видами топлива (уголь, торф и т. д.). То же можно сказать и о других товарах, в отношении которых встает вопрос об использовании их для различных нужд. Та неизвестность, которая вредно отражается на торговле — исчезает по мере того, как создается возможность учесть куда и сколько нужно данного товара.

Но вернемся к предметам широкого потребления. В переходном хозяйстве они реализуются так же, как и в капиталистическом—через продажу потребителю. Здесь также встают те задачи, о которых мы говорили. Но переходя к их рассмотренню, мы должны указать, что разрешение этих задач идет несколько по иному пути. Прежде всего здесь вся товарная масса несравненно более сконцентрирована, чем в капиталистическом хозяйстве. Если там отдельный капиталист, имея большую фабрику, выпускает на рынок массу товаров, то здесь все фабрики и заводы дают общую массу товаров, которая идет в дальнейшем по каналам обращения до потребителя. На первый взгляд кажется, что это усложняет торговлю. Ведь мы знаем, что ремесленнику в средние века было легче торговать потому, что он либо работал на заказчика, либо имел организованный небольшой рынок. Положение капиталиста осложнено тем, что на него ложится труд реализовать массу товаров на рынке — торговля тем самым усложняется. Но это усложнение происходит не потому, что произведено много товаров, а потому, что производство и распределение их идет вслепую. Концентрирование в руках государства переходного периода огромных товарных масс не усложняет торговлю, а упрощает ее. Чем больше товаров из общей массы произведенных в хозяйстве сконцентрировано в одних руках государства, тем легче организовать их наилучшее распределение. Мы видим на примере капиталистических монополий, как облегчается распределение товаров, когда нет конкурентов и когда вся товарная масса находится в одних руках. Но монополист преследует свои частно-хозяйственные цели и его выгода превращается в ущерб для других торговцев в тяжелое бремя для потребителя. Другое дело, когда монополия находится в руках социалистического государства, и когда эта монополия не ограничивается одним товаром, а распространяется на всю основную массу товаров. Тогда зло капиталистического распределения обращается в благо социалистического. Государство, имея всю основную массу промышленных товаров, может и должно в порядке плана, на основе учета емкости рынка и потребностей населения в тех или иных товарах распределять эту массу товаров по каналам обращения. Создается возможность составлять завозные планы товаров. Практика торговли СССР показала, какое значение имеют эти завозные планы. Обеспечение городского населения достаточным количеством товаров, завоз товаров в сельские местности на основе учета емкости рынка не только в пространстве, но и во времени (спрос в деревне повышается осенью, после реализации урожая) — все это возможно только при условии концентрации в одних руках значительных товарных масс. Вот что можно сказать о росте проведения в жизнь планов завоза, начиная с конца 1924/25 года, когда планы завоза были впервые применены в целях усиления хлебозаготовок:

«Постепенно число планируемых районов расширялось, поскольку последующие кварталы вводили новые территории в орбиту хлебозаготовок. Недостаточная эффективность завоза, сказавшаяся в замедленном развертывании темпа заготовок, побуждала к усилению целевой установки планов и повышению норм завоза. С другой стороны, увеличение завоза в хлебные районы приводило к дальнейшему ослаблению товарного снабжения районов сырьевых заготовок и выдви-

гало проблему установления определенного минимума снабжения основных промышленных центров и крупных городов. Не только примирение этих противоречивых интересов, но даже одно их выяснение и установление степени справедливости раздававшихся нареканий требовали распространения системы планирования на всю страну. Только в этом случае было возможно сопоставление предъявлявшихся местными регулирующими и хозяйственными органами требований и обоснованное предпочтение тем или другим из них. Районы, оставшиеся вне планирования, требовали распространения планов и на них, чтобы иметь минимально гарантированные размеры снабжения, а торгующие организации категорически протестовали против всякого расширения объема планов, стеснявшего для них возможность коммерческого маневрирования на рынке.

Логика вещей привела, однако, к тому, что планы завоза в конце концов охватили всю страну. Впервые план, распространяющийся на все районы СССР, был установлен на II квартал 1925/26 года. С этого же квартала была внесена существенная поправка в метод применения планового завоза. План был расчленен на две неравные части, различные для отдельных товаров, — основную и резервную. По основной части распределялось между районами на предстоящий квартал 80—85% всей планируемой продукции. Остальные 15—20% сохранялись в резерве с тем, чтобы подвергаться дополнительному распределению, в два или три приема, в продолжение квартала, в зависимости от выявившихся изменений в конъюнктуре. Решением СТО право распоряжения резервным товарным фондом было предоставлено Наркомторгу, по согласованию с ВСНХ. Впоследствии с I квартала 1926/27 года, распределение резерва было полностью передано Наркомторгу. Таким образом, установление резерва повело не к ослаблению, а к усилению планового начала, но оно придало планам большую гибкость и маневренность, ставшие безусловно необходимыми с момента распространения планов на всю промышленную продукцию по дефицитным рынкам» [1]).

Мы видим, что здесь на живом опыте было учтено положительное значение завоза промышленных товаров. Ясно для нас, что проведение этого мероприятия возможно было только при условии концентрации в руках государства значительных запасов товара. При наличии плана совершенно не страшно скопление массы товаров — оно только облегчает самый порядок распределения их.

Техника составления завозных планов может изменяться и совершенствоваться. На первых стадиях, естественно, в ней будут значительные просчеты и ошибки. С одной стороны, будет естественное сопротивление со стороны торгующих и производственных организаций, которые будут стремиться к самостоятельности в интересах своих собственных операций. С другой стороны, система плана завозов вызывает на первых шагах бюрократические извращения — товар свозится в одно место, а затем по ступеням движется вниз. Это увеличивает торговый оборот, но замедляет продвижение товаров и удорожает издержки обращения. Концентрация запасов понимается примитивно, как фактическое скопление товаров в одном месте. В действительности концентрация эта должна пониматься иначе — важно не продвижение товара со ступеньки на ступеньку, а организованное распределение товаров. Если мы возьмем для примера снабжение мануфактурой, то здесь есть два пути: либо все фабрики фактически сдают всю продукцию трестам, а тот в свою очередь синдикату, а затем из синдиката она по разверстке идет в районы и оттуда поступает в полуоптовые торговые учреждения и склады, продвигаясь затем в розничную торговлю; либо учитывается продукция всех фабрик и трестов и дается директива каждому предприятию передать свою про-

[1]) М. Спегирев. Регулирование рынка промышленных товаров. «Вопросы торговли» № 2—3, стр. 65.

дукцию непосредственно кооперативной организации на основе общего плана распределения мануфактуры. Ясно, что во втором случае требуется больше внимания ко всему плану, необходим контроль и проверка выполнения. Но от этого ни в какой мере не ослабляется планирование товарооборота, причем получается значительная экономия. Система распределения промышленных товаров в СССР прошла первую стадию и в настоящее время распределение товаров постепенно переходит к более совершенной форме.

Эта концентрация дает и другое важное явление в торговле промышленными товарами — облегчает разрешение проблемы ассортимента. Мы говорили о том, что торговец не знает, какие товары ему держать, какие особенно нужно рекламировать. Торговец боится, что у него залежится тот или иной товар, что вполне возможно, так как отдельные отрасли промышленности не увязывают своих планов работы. При концентрации основных масс промышленных товаров в руках государства создается возможность увязывать планы отдельных производственных организаций. План завоза товаров предусматривает уже и вопрос об ассортименте. В самом плане завоза учитывается, куда нужно завозить теплые ткани, а куда легкие. Одновременно может быть разрешена и проблема ассортимента в розничной торговле. Это возможно только в том случае, если работа руководящих организаций будет итти под углом зрения хозяйственных интересов, а не под давлением частных интересов промышленности или торговли. Всякое искривление вредно отражается на рынке, но оно возможно до тех пор, пока рынок недостаточно охвачен плановым руководством. Никакая плановая проблема в торговле не может быть разрешена изолированно, поскольку торговля является средством, а не целью. Поэтому и ассортимент товаров должен подбираться на основе учета действительного распределения спроса потребителя между отдельными товарами. В опыте торговли СССР были искривления в форме так называемого принудительного ассортимента. Это явление заключалось в том, что производственные и оптовые торговые организации заставляли ниже стоящие организации брать такой товар, который им предлагали, без права отводить количество или качество этого принудительно отпускаемого товара. Иногда это носило и другой характер — при покупке определенного количества товара, который нужен кооперативу — ему отпускали обязательно определенное количество и такого товара, который ему не нужен. Кооператив должен был брать, так как у него не было никакого выхода. Но товар этот залеживался в лавках и удорожал торговлю. В чем причины этого явления? С одной стороны, здесь была виновата промышленность, которая не приспособилась к новому рынку. Из главы о емкости рынка мы видим, какие изменения происходят в нем в связи с изменением индивидуального платежеспособного спроса. Промышленность продолжала работать на основе прежней установки на рынок, а изменившийся качественно и количественно спрос не соответствовал предложению. С другой стороны, самая торговля неумело подходила к рынку и не знала, куда какой товар давать, сплошь и рядом существовало механическое пропорциональное распределение товаров по районам без учета того, что в одном районе больше спрос на одни товары, а в другом на другие. Наконец, с третьей стороны, не учитывалось и то обстоятельство, что на первых шагах восстановления потребительского спроса не все потребности удовлетворяются равномерно, а в первую очередь самые необходимые — вот почему плохо шли шелка, газовые материи и т. д. [1]).

[1]) Как пример такого принудительного ассортимента можно привести следующее. На Украине в 1924-25 году кооперация в ряде районов была перегружена мелкими тарелками в то время, как глубоких нехватало. Кооперативы в порядке давления сверху должны были приобре-

С течением времени вопрос о принудительном ассортименте потерял свою остроту и если сейчас кое-где и всплывает, то как случайное явление, полностью свидетельствующее о неумении торговать той организации, у которой это явление наблюдается. Исчезновение принудительного ассортимента показывает, что производство и торговля идут по правильному пути и что исчезает необходимость при реализации товаров прибегать к таким искусственным мерам. К вопросу об ассортименте непосредственно примыкает и вопрос о стандарте. С. Чэз и Ф. Шлинк взывают к американским капиталистам и правительству и просят в интересах всего хозяйства ввести стандарты на все товары. Мы уже говорили на тему о том, почему их просьбы не будут удовлетворены за исключением тех случаев, когда это выгодно капиталистам. Но препятствия эти исчезают в хозяйстве переходного периода и проблема стандартизации товаров выступает на первый план. Совершенно несомненно, что введение стандартов удешевляет производство. Следовательно, от этого выигрывает все хозяйство, а государство экономит средства для производительных затрат. Торговля упрощается и отпадает целый ряд расходов — залеживание и порча товаров, уменьшается содержание служащих за счет ускорения оборота и т. д. Покупатель знает, что ему нужно и не толкается беспомощно среди груды разнообразных товаров. Весь процесс продажи товаров приближается больше к распределению, к упрощенной передаче товара без всех специфических атрибутов торговли. Таким образом, выигрывает все хозяйство. Государство, не заинтересованное в том, чтобы рекламировать одни товары за счет других, может не только без ущерба, но с выгодой для всего хозяйства, вводить стандартные товары. Не случайно перед хозяйственными организациями СССР встал вопрос о разработке стандартов и при Совете труда и обороны создан комитет по стандартизации. Мы можем, конечно, очень многому поучиться в Америке и Германии, но мы должны их обогнать в этой работе, поскольку у нас нет тех тормозов, которые создаются погоней за прибылью.

Вопрос об ассортименте и стандарте связан с вопросом о перемещении спроса. Концентрируя в своих руках основную массу товаров, государство может в интересах хозяйственного строительства принимать меры к перемещению спроса с одних промышленных товаров на другие. Потребитель в массе консервативен и с трудом часто переходит от привычного товара к неизвестному. Тем более это трудно, что потребитель привык к обманам торговцев и предпочитает остаться при прежнем товаре. А между тем, народно-хозяйственные интересы заставляют иногда стремиться к вытеснению одного товара другим. Это диктуется чаще всего либо более выгодным производством нового товара, либо связано с внешней торговлей: может явиться необходимым усилить экспорт таких товаров, которые имеют широкий сбыт на внутреннем рынке и приходится их заменять другими, невыгодными для экспорта. В этих случаях государство может производить вытеснение и замену путем постепенного изменения ассортимента и пропаганды нового товара.

Гораздо сложнее обстоит вопрос с расширением рынка. Поскольку задачей социалистического строительства является наибольший рост производительных сил на основе планомерного разделения труда, прежде всего между городом и деревней и внутри каждой отрасли

тать у снабжающих посудой организаций и те и другие тарелки в равном количестве. Объяснялось это тем, что фабрики продолжали вырабатывать тарелки в том же ассортименте, что и до революции; во-вторых тем, что главным потребителем стал крестьянин, который, пока что, обходится без мелкой тарелки и обедает из глубокой и, в третьих, тем, что платежеспособный спрос в первое время был ограничен и потребитель мог себе позволить купить только глубокую тарелку, отложив мелкую тарелку до лучших времен.

производства — государство заинтересовано в том, чтобы натуральное хозяйство товаризировалось, чтобы все продукты мелкого хозяйства поступали на рынок, чтобы потребительский рынок мелких производителей все больше и больше обслуживался продукцией государственной промышленности. Эта борьба идет прежде всего по линии организованного охвата продукции мелкого хозяйства. В следующей главе мы будем говорить о рынке сельскохозяйственных товаров, а сейчас остановимся на мелкой кустарной промышленности.[1]). Как мы указывали, она играет немаловажную роль в общей товарной массе. Предоставленная свободному развитию она непроизводительно затрачивает производительные силы и срывает плановую работу по распределению основной массы товаров. Мы не будем говорить о тех задачах по реконструкции кустарной промышленности, которые стоят перед социалистическим строительством — это выходит за пределы нашей работы. Но задачей торговли является охват кооперативными и государственными организациями всей товарной массы этой мелкой промышленности и объединение ее с основной массой товаров. Этот охват выгоден и для самих кустарей — им не приходится ограничиваться, по примеру средневековых ремесленников, местным рынком или попадать в тяжелую экономическую зависимость от капиталистического скупщика. Через общий государственно-кооперативный торговый аппарат, товар их продвигается значительно дальше и на более выгодных условиях. Но выигрывают не только кустари, а и все хозяйство, и прежде всего потому, что увеличивается планируемая товарная масса, расширяется рынок сбыта, становится отчетливее и яснее возможность определения емкости рынка. Объединение продукции мелкого производства промышленных товаров и переход кустарей к организованному механизированному производству постепенно объединяет не только распределение, но и производство их товаров в едином обобществленном секторе народного хозяйства.

Таков путь охвата планом продукции мелкого производства. Это расширяет рынок, но не за счет чисто натурального и мелко-товарного хозяйства. В этой области борьба за продвижение промышленных товаров должна итти одновременно с борьбой за повышение товарности сельского хозяйства, а последнее может быть достигнуто рядом мер, о которых мы будем говорить в следующей главе. Сейчас только укажем, что никакое расширение товарности крестьянского хозяйства невозможно без правильной организации рынка промтоваров. Мелкий производитель пойдет на увеличение продажи хлеба и на покупку ситца вместо полотна домашнего производства тогда, когда ему будет доставлен во время товар, нужного ему качества и по соответствующей цене.

Нам следует еще остановиться бегло на вопросе, который вытекает из всего сказанного. Правильное распределение всей сконцентрированной в руках государства продукции возможно только при рациональном построении торговой сети. Необходимо умело построить как оптовую торговую сеть, так и розничную. Важно распределить склады, элеваторы, холодильники и другие вспомогательные торговые учреждения так, чтобы они обеспечивали бесперебойное снабжение рынка при наименьших затратах. Тогда планы завоза товаров будут действительно выполняться так, как это нужно в интересах строительства социалистического хозяйства. Важно в построении торговой сети учитывать момент необходимой связи между производством и потребителем. Потребитель должен быть максимально приближен к производству. В главе о кооперации мы говорили уже о том значении, какое имеет в переходный период потребительская кооперация. По-

---

[1]) Продукция кустарной промышленности оценивается для 1926/27 г., свыше 2 миллиардов рублей. Об этом смотрите статью Д. Шапиро. Кустарно-ремесленная промышленность «Плановое хозяйство» за 1928 г. № 6).

сколько государство, как производитель основной массы товаров, не заинтересовано в том, чтобы надувать потребителя — оно заинтересовано в том, чтобы привлечь потребителя к самому распределению товаров. Здесь приобретают исключительно важное значение генеральные договоры между промышленностью и кооперацией. Нельзя рассматривать генеральные договоры как простую коммерческую сделку: сущность их заключается не в простой передаче товаров из производства в оптовую торговлю, а в том, что товар продвигается до потребителя по обобществленной торговой сети и под контролем самого потребителя. По генеральным договорам вся продукция определенной отрасли промышленности или значительная часть ее поступает систематически в кооперативную торговую сеть и движется по ней до потребителя. Контроль над кооперативным торговым аппаратом, как со стороны государства, так и со стороны организованного потребителя, обеспечивает наиболее прямое и здоровое движение товаров. Если мы в основном считаем, что торговля промышленными товарами широкого потребления укладывается в формулу — концентрированное производство — неорганизованное потребление, то при укреплении системы генеральных договоров и установлении контроля над распределением, уже в недрах товарно-денежного хозяйства, неорганизованное, распыленное распределение перерождается в организованное и элементы случайности отмирают, а тем самым вносятся элементы организации в самое потребление. Ряд вновь нарождающихся элементов в торговле вносит в нее определенную плановость и превращает в распределение. Если взять конкретную торговлю промышленными товарами в СССР, то мы найдем в ней все ростки того социалистического распределения, о котором мы говорили: создается система генеральных договоров, укрепляются планы завоза товаров, выкристаллизовывается четкая система построения сети, прорабатываются вопросы стандартизации и изучения ассортимента, изучается как общая, так и потоварная емкость рынка. Поскольку имеется, кроме того, основная предпосылка — концентрация в руках государства основной части всей товарной массы — постольку и здесь имеется важнейший фактор для преодоления анархии рынка. Но нельзя полагаться только на то, что большая часть товаров в руках государства. Если из этого не делать необходимых выводов, требующих создания ряда организационных построений, то эта концентрация в лучшем случае выльется в форму капиталистической монополии — государство будет получать более высокий доход от торговли, но ни на шаг не продвинет торговлю по пути к ее ликвидации [1]). Это продвижение возможно только при условии использования всех тех путей, о которых мы говорили. Конечно, эффект многих мероприятий ослабляется тем, что не все хозяйство обобществлено. Но тогда мы имели бы совершенно иное положение и речь шла бы не о торговле, а о распределении товаров или, вернее, — продуктов. Поскольку существует необобществленное производство, часть промышленных товаров ускользает от учета и планового распределения. В условиях, когда обобществленный сектор может полностью снабдить рынок товарами — этот неучтенный товар не опасен и производитель его обречен на гибель; если он гибнет в капиталистическом хозяйстве, где

1) В одной из своих речей Н. И. Бухарин имел основание сказать, что не только в капиталистической, но и в нашей монополии могут быть элементы загнивания. Это совершенно правильно. И это возможно тогда, когда народно-хозяйственные интересы уступают место частным интересам отдельного предприятия, когда в интересах своего предприятия наш хозяйственник совершенно бескорыстно, без всякой материальной выгоды для себя, использует монопольное положение на рынке и часто тем самым совершенно непроизвольно обнажает отдельные участки хозяйственного фронта, давая возможность частному капиталу, более гибкому и подвижному использовать создавшееся положение и положить прибыль в карман.

его соперник монополист выступает с теми же целями, что и он, и борется с ним в погоне за прибылью, то в хозяйстве переходного периода этот мелкий производитель и торговец обречен тем более на гибель, что конкурент его, социалистическая промышленность и обобществленная торговля, не ставят перед собой задачи — гнаться во что бы то ни стало за прибылью, а преследуют совершенно иные народно-хозяйственные цели. Но когда товаров недостаточно, то борьба на рынке затрудняется и вести ее нужно осторожно, постепенно вытесняя или подчиняя себе эту часть товарооборота.

Вторым осложнением выступает наличие мелко-товарного хозяйства, которое предъявляет спрос на промышленные товары. Невозможность точно учесть этот спрос, его колебания как в общих размерах, так и по товарам — вносят большие осложнения в распределение продукции промышленности. Окончательная ликвидация этих осложнений возможна только при перестройке мелко-товарного хозяйства. Но, как мы видели, и самая организация торговли в значительной мере может и должна способствовать этой перестройке.

Перейдем теперь к рынку сельскохозяйственных товаров. Мы уже условились о том, что будем понимать под этим рынком. Не возвращаясь вновь к этому вопросу, мы непосредственно остановимся на тех свойствах, которые отличают этот рынок от рынка промышленных товаров и требуют особого подхода к нему.

ЛИТЕРАТУРА.

Ю. Гирш.— Экономика торговли, § 10.
Ф. Клерк. Принципы торговли. гл. VII.
Б. Гессен.— О динамике потребления промышленных товаров. «Вопросы Торговли» № 9—10.
Л. Туровский.— Задачи государственной промышленности на рынке. «Вопросы Торговли» № 11.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ.

РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.

§ 1. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.

В современном хозяйстве производство промышленых товаров в основном сконцентрировано в сравнительно небольшом количестве промышленных предприятий. Объединение этих предприятий в монополистические союзы еще более делает их мощными при выступлении на рынке. Современная техника промышленности дает возможность точно рассчитать, сколько товаров может быть произведено на том или ином предприятии, каковы будут качества этих товаров, сколько они будут стоить и т. д. Словом, возможность иметь устойчивый оперативный план предприятия в значительной степени обеспечена. Развитие производства дает возможность установить стандарт или же основные типы товаров, приспособляя их к нуждам потребления. Совершенно иную картину мы имеем в производстве сельскохозяйственных товаров. Отличие рынка сельскохозяйственных товаров от рынка товаров промышленных идет по двум направлениям, во-первых, мы, как правило, имеем в сельском хозяйстве не крупные предприятия, а огромное количество мелких, во-вторых, сельское хозяйство не может быть в данных условиях так организовано, чтобы можно было заранее точно регулировать размеры производства и установить товарную массу. Из этих двух основных положений вытекают особенности рынка сельскохозяйственных товаров, на которых и необходимо остановиться. Сельское хозяйство, как мы указали, по преиму-

ществу, хозяйство мелкое. Уже из этого вытекает сложность торговли продуктами этого хозяйства. Если уже в настоящее время и существуют крупные хозяйства, то они в основном еще занимают небольшое место и в большинстве стран играют незначительную роль. Главным поставщиком сельскохозяйственных товаров является крестьянское хозяйство, производящее нам большую часть массы продуктов. Это вызывает ряд как технических, так и экономических неудобств в торговле. Во-первых, это требует большого торгового заготовительного аппарата; если торговля промышленными товарами нуждается в аппарате распространения товаров, то в торговле сельскохозяйственными товарами нужно иметь на ряду с аппаратом по сбыту и аппарат по заготовке. Во-вторых, большая часть крестьянских хозяйств производит различные товары — на ряду с производством хлеба, в одном и том же хозяйстве производятся для продажи лен, масло и т. д. Только в отдельных случаях сельские хозяйства носят промышленный характер и приспособляют все свое производство для снабжения рынка товарами. Если в том или ином хозяйстве и доминирует производство одного продукта, то сплошь и рядом случайные причины способствуют перепостроению всего производственного плана. Ф. Клерк говорит об американском сельском хозяйстве:

«Специализация производства, являющаяся также характерной особенностью промышленности, становится отличительной чертой и современного сельского хозяйства. Она получила столь широкое развитие, что в настоящее время мы не встречаем более натуральных хозяйств прежнего времени. Каждая ферма производит для рынка и вынуждена обменивать свои излишки на излишки других ферм и на промышленные изделия. Следовательно, товары одной отрасли сельского хозяйства или одной фермы должны быть проданы лицам, работающим в других фермах и в других отраслях сельского хозяйства, равно как заводам и потребителям, живущим в густо населенных центрах. Поля Дакоты снабжают хлебом мельницы Миннеаполиса, Буффало и Рочестера. Из гористых областей скот доставляется на восток на скотобойню Омага и Чикаго и на запад для снабжения берегов Тихого океана, Аляски и Гаваи. Фрукты Южной Калифорнии направляются на север — в Вашингтон и дальше в Дакоту, в хлебную полосу и восточные рынки; хлопок юга идет на север, а хлеб Иллинойса и Иова — на юг и т. д.» [1]).

Но этого нельзя сказать о всех странах. В тех из них, где ведется экстенсивное хозяйство, где работа производится без достаточного использования машин и орудий, где в производство не вложено достаточного основного капитала, который способствует росту производительности и одновременно специализации хозяйства, где, наконец, нет устойчивого рынка сбыта — там еще имеет место универсальное, если так можно сказать, сельское хозяйство, которое выбрасывает на рынок различные продукты и легко переходит от производства одних к производству других. Ясно, что это придает неустойчивость рынку и вносит большие осложнения в заготовки, требуя приспособления заготовительного аппарата к изменяющимся условиям.

Мелкое хозяйство отличается тем, что оно выпускает на рынок различные по качеству продукты. Если на крупной фабрике производится совершенно однородный товар, то нельзя сказать этого о продуктах сельского хозяйства. Различные у отдельных хозяев семена, различные формы обработки земли и первичной обработки продукта, разнообразия пород птицы и животных и ухода за ними — все это способствует тому, что и продукт, выпускаемый сельским хозяйством, резко различается в отдельных хозяйствах. Это ставит особенно в затруднительное положение промышленность, потребляющую сельскохозяйственное сырье. Для того, чтобы товар, получаемый при переработке этого сырья, был одного качества, чтобы машины могли пере-

1) Клерк. Принципы торговли. стр. 48.

работать сырье — приходится часто затрачивать много сил и средств. При заготовках сельскохозяйственных товаров приходится тщательно сортировать их, устанавливать спецификации, много работать над составлением стандартов. В тех случаях, когда отдельные хозяйства имеют промышленный характер и сам производитель заинтересован в наибольшем сбыте своих товаров — на него можно воздействовать путем установления бонификаций и рефакций. Но когда хозяйство имеет полунатуральный характер, это гораздо труднее. Здесь мы имеем значительно более осложненные условия для установления устойчивых стандартов, чем в области промышленности. Все эти особенности связаны с тем, что сельское хозяйство в значительной части мелкое и его труднее организовать, чем промышленность. Следующая особенность, на которой нужно сосредоточить внимание — это сезонный выход сельскохозяйственных товаров на рынок, вытекающий из специфических свойств этого хозяйства. Если в промышленности товар поступает равномерно в течение всего года, то значительная часть продуктов сельского хозяйства выбрасывается на рынок в определенный период. Это полностью относится к тем продуктам, которые снимаются с полей. Но в значительной части это относится и к продуктам животноводства — куры несут яйца преимущественно в летний период, удой молока также летом больше и т. д. Эта особенность требует приспособления к сезонному выходу товаров и всего торгового аппарата. Необходимо его расширять и сужать в определенные периоды, необходимо соответственно этому строить финансовые планы и т. д. Сезонное поступление на рынок влияет на образование и колебание цен, способствует развитию спекуляций. Для бесперебойного снабжения рынка сельскохозяйственными товарами необходимо образовывать запасы их, значительно превышающие необходимые запасы промышленных товаров, что влечет за собой увеличение издержек обращения. Поскольку значительная часть сельскохозяйственных товаров является продуктами питания и скоропортящимися товарами — это требует постройки холодильников и элеваторов, в которых можно было бы сохранить товар без потери количества и качества его.

Говоря о промышленных товарах, мы указывали уже на то, что некоторые товары могут итти по двум направлениям — с одной стороны, они могут поступать в непосредственное потребление, а с другой — могут итти для дальнейшей переработки на производство. Но в отношении промышленных товаров сравнительно нетрудно установить порядок движения товаров по тому или иному направлению. Гораздо сложнее обстоит дело с сельскохозяйственными товарами. Здесь почти все продукты могут быть использованы в обоих направлениях. Незначительное колебание цен резко может изменить направление движения продукта на рынке, равно как и уменьшить общую товарность производящего хозяйства. Поэтому регулирование и учет данного рынка значительно сложнее, чем рынка промышленных товаров, и требует постоянных наблюдений не только за тем, каковы посевная площадь, количество голов скота и товарный выход продукции, но и всех условий, которые сопутствуют торговле сельскохозяйственными товарами и могут влиять на движение в определенном направлении товарных масс.

Таким образом, мы видим, что товарооборот в области товаров сельскохозяйственного происхождения обладает по сравнению с товарооборотом на рынке промышленных товаров рядом особенностей, усложняющих процесс обращения товаров. Это особенно важно отметить для хозяйства переходного периода, поскольку здесь ставятся задачи подчинения этого рынка общему плановому руководству со стороны государства. Необходимость планирования вытекает из тех основных предпосылок, о которых мы уже говорили. Мы заинтересованы в том, чтобы промышленность была обеспечена необходимым сырьем, чтобы городское население имело достаточно продуктов пи-

тания, чтобы возможный экспорт сельскохозяйственных продуктов обеспечивал необходимый импорт. Таковы задачи чисто торговые. Но к ним присоединяются и общеэкономические и политические задачи не менее, если не более важные. Мы заинтересованы в том, чтобы все развитие производительных сил сельского хозяйства шло по линии укрупнения мелких хозяйств и чтобы одновременно союз рабочих и крестьян не ослаблялся, а ширился и укреплялся. Умелое регулирование рынка сельскохозяйственных товаров играет немаловажную роль в этом деле.

§ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Если мы вернемся к схеме, которую дали во второй главе нашей работы, то должны будем все сельскохозяйственные товары в основном отнести к двум последним группам — 1) распыленное производство — концентрированное потребление и 2) распыленное производство — распыленное потребление. Поскольку на ряду с мелким хозяйством существует и незначительное по своим размерам крупное — часть продуктов сельского хозяйства производится и в условиях концентрированного производства. Но, как мы видели, нельзя и при этом условии проводить полную аналогию между промышленными и сельскохозяйственными товарами в силу их различия по ряду экономических и технических свойств. Поэтому борьба за упорядочение рынка сельскохозяйственных товаров должна итти в двух направлениях — с одной стороны, необходимо перестраивать самое производство, укрупняя его, увеличивая товарный выход, создавая предпосылки, которые способствуют приближению сельскохозяйственных товаров по их свойствам к промышленным товарам, с другой стороны, необходимо стремиться охватывать плановым руководством продвижение самих товарных масс, концентрировать и распределять их с наибольшей выгодностью для хозяйства. Естественно, что вторая задача с наибольшим успехом может быть разрешена при постепенном разрешении первой. Но тем не менее нельзя откладывать ее до полной перестройки всего сельского хозяйства. Тем более это важно, что правильная организация торговли сельскохозяйственными товарами способствует особенно в хозяйстве переходного периода и более быстрой перестройке всей техники и производственной организации хозяйства. Вот почему нам нужно остановиться прежде всего на вопросе о торговле сельскохозяйственными товарами, принимая во внимание существующие формы организации производства. Здесь же мы должны оговориться, что производство это мы будем брать в наиболее распространенной форме, т. е. в мелком товарном хозяйстве. Наконец, мы должны сказать, говоря о торговле сельскохозяйственными товарами, что будем иметь здесь в виду прежде всего заготовительную торговлю, т. е. приобретение товаров у производителей, а не сбыт их потребителю. Ведь и основном сбыт их идет тем же путем, что и сбыт промышленных товаров, а потому на этом вопросе особенно останавливаться не следует.

Основная масса товаров, произведенных в сельском хозяйстве, и не потребляемых внутри сельского хозяйства, идет как сырье для промышленности, либо как продукты питания для неземледельческого населения. При современном разделении труда эти товары должны перебрасываться из сельских местностей в городские, из одних районов и стран в другие. В условиях современной техники, когда промышленность потребляет большое количество сырья, а равно при наличии огромных городов, население которых нуждается в значительном количестве продуктов — необходимо концентрировать сельскохозяйственные товары огромными партиями. Продукты должны от мелкого производства стекаться по ручейкам мелкой заготовительной торговли в реки оптовых организаций и уже крупными партиями пере-

двигаться к рынкам потребления. При распыленности производящих хозяйств это требует построения значительного заготовительного аппарата, приспособленного к особенностям данного рынка. Каждая крупная торговая организация, концентрирующая тысячи и десятки тысяч тонн хлеба, пеньки, хлопка и т. д., должна опираться на значительную сеть мелких заготовителей. Задача заготовок облегчается в тех случаях, когда производство того или иного продукта сконцентрировано в определенном районе. Так, если в СССР хлопок производится преимущественно в средней Азии и земледельческое население данного района по преимуществу засевает свои поля хлопком, то это в значительной мере облегчает заготовку и упрощает построение заготовительного аппарата. Еще в более благоприятные условия ставится заготовитель, когда производство сырья сосредоточено в районах, непосредственно прилегающих к производству. Так, например, в УССР поля, засеянные свеклой и принадлежащие крестьянам, непосредственно прилегают к сахарным заводам, что в значительной мере облегчает заготовку сырья для последних. Также точно облегчается задача по снабжению городов овощами, когда прилегающие к городам земельные площади используются под огороды. Но гораздо сложнее обстоит дело в тех случаях, когда тот или иной продукт приходится заготовлять в совершенно различных районах и когда хозяйства, — производящие эти продукты, не носят характера промышленного производства и когда в одном и том же хозяйстве производятся различные продукты. Так, заготовка хлеба гораздо сложнее, чем заготовка хлопка, и требует организации более громоздкой торговой сети. В одном и том же хозяйстве производятся на продажу хлеб, масло, яйца, мясо и т. д. Каждый из этих продуктов отличается рядом особенностей, поступает на рынок в различное время, требует организации специальных складов и особенных методов в заготовке. Приходится строить параллельные заготовительные аппараты, между которыми в условиях капиталистического хозяйства идет непрерывная борьба. Эта борьба идет в двух направлениях — с одной стороны, борются между собой заготовители одного и того же товара — хлебные торговцы, заготовители птиц и т. д., с другой стороны, идет борьба и между различными заготовителями — купцы, скупающие птицу, заинтересованы в том, чтобы увеличился товарный выход птицы. Это может быть достигнуто за счет сокращения производства других продуктов. Заготовители пшеницы заинтересованы в расширении ее производства за счет других злаков и технических растений. Все они своей политикой цен, условиями расчета, организацией заготовительного аппарата и т. д. стремятся воздействовать на производителя и заставить его пойти по пути, наиболее для них выгодному. Конечно, возможность давления на производителя имеет огромное положительное значение — в условиях планируемого хозяйства таким путем создается возможность направлять рост производительных сил сельского хозяйства в желательную сторону. Но когда в основе этого направления лежит субъективный торговый интерес того или иного заготовителя, то естественно, что это ни в какой мере не приводит к развитию сельского хозяйства в интересах роста всего народного хозяйства, а делается только для того, чтобы иметь возможность использовать более выгодное положение на рынке. Часто бывает, что высокие цены на один продукт ставят торговца в такое выгодное положение, что он может заставить производителя резко изменить весь производственный план своего хозяйства и лишает рынок ряда других необходимых товаров. Сплошь и рядом сам производитель попадает в конце концов в невыгодное положение, так как через некоторое время вынужден менять производственный план. Единственной гарантией против таких неожиданностей может служить только установление органической связи между производителями и потребителями рынка, но в условиях анархического хозяйства эта связь не мо-

жет быть установлена так, чтобы она гарантировала действительно правильное соотношение между производством и потреблением.

Наличие всех этих особенностей требует, как мы видим, наличия и особенного аппарата для заготовки сельскохозяйственных товаров. Если в области торговли промышленными товарами необходимость оптовой торговли диктуется самими условиями производства— в торговле сельскохозяйственными товарами также необходимость диктуется как условиями производства, так и условиями спроса и потребления. Только при концентрации больших масс сельскохозяйственных продуктов можно достаточно обслужить рынок. Только при концентрации можно и воздействовать на самих мелких производителей.

Мы уже говорили о том, что условия торговли сельскохозяйственными товарами создают благоприятную обстановку для спекуляции ими. Сейчас мы не будем останавливаться на этом вопросе и предположим, что вся торговля этими продуктами идет без искривлений и имеет целью непосредственно снабдить производство сырьем и городское население продуктами питания. Особенности рынка, необходимость больших запасов для переброски их к месту потребления требуют, как мы сказали, создания специальной торговой сети. С одной стороны, нужно создать низовой заготовительный аппарат, склады, ссыпные пункты и т. д. Чем больше их будет организовано на месте производства, чем ближе они будут к производителю, тем лучше. Если мелкий производитель вынужден везти далеко свой продукт, чтобы сбыть его, то часто он предпочтет вовсе не затрачивать сил на доставку, а даст товару иное направление. Часто мелкий заготовитель, более слабый чем крупный, может победить на рынке и вырвать товар у крупного только потому, что он более гибок и подвижен чем последний, умеет ближе подойти к производителю. Поэтому крайне важно учесть товарность рынка, возможные массы закупок, все особенности рынка и на основе этого построить необходимое количество складов и других необходимых торговых единиц. Конечно, здесь важно не сделать перегиба. Необходимо иметь в виду, что оборудование складов, элеваторов и холодильников для сельскохозяйственных товаров обходится весьма дорого. Не говоря уже о том, что сельскохозяйственные товары поддаются порче легче, чем промышленные, а потому расходы на хранение их выше — нужно иметь в виду, что торговый аппарат здесь не имеет той равномерности нагрузки, которая есть у аппарата в торговле промышленными товарами. Хлебные элеваторы, холодильники и т. д. на местах заготовок бывают наполнены только в определенные периоды, а не круглый год равномерно. Поэтому нельзя злоупотреблять построением дорогого аппарата по заготовкам без учета возможности пропустить через него достаточно большую массу товаров. На ряду с этим необходимо строить и оптовую сеть учреждений в местах сбыта. Торговцы сырьем и продуктами питания должны знать основные рынки потребления их товаров и обеспечить их необходимым запасом. Принимая во внимание ту же особенность рынка, о которой мы говорили, важно иметь всегда достаточный запас, который обеспечит непрерывный спрос. Если хлеб поступает преимущественно на рынок в августе—октябре, то необходимо, чтобы за этот период рынки потребления были обеспечены хлебом на все остальное время. То же можно сказать и о других товарах. А это требует завоза достаточных запасов, оборудования необходимых складов и холодильников.

Особенно важно это в отношении сырьевых товаров. Промышленность может работать без перебоев только тогда, когда она имеет достаточно сырья. Все хозяйство нуждается в обеспечении достаточным количеством сырья, так как население без него будет лишено не только сельскохозяйственных товаров, но и промышленных, не говоря уже о том, что простой фабрик и заводов чрезвычайно дорого обходится, оставляет без работы огромное количество рабочих

и служащих. Самые промышленные предприятия стремятся к тому, чтобы обеспечить себя сырьем. Толкает их на это еще и то обстоятельство, что торговцы сырьем никогда не отказываются от возможности путем спекуляции заставить производителя пойти на более выгодные для торговцев условия; зависимость фабриканта от поставщика сырья, в значительной степени вытекающая из особенностей сельскохозяйственного рынка — заставляет первых искать защиты в собственной организации. Возникающие капиталистические монополии на ряду с организацией рынка сбыта готовой продукции ставят перед собой задачи и по организации рынка заготовок. Синдикаты постепенно либо вытесняют, либо подчиняют своему влиянию и руководству крупных заготовителей. От этого, конечно, не выигрывает производитель, а проигрывает. Если раньше он мог использовать в своих интересах конкурентную борьбу скупщиков сырья, то сейчас он превращается фактически в наемного рабочего, который выполняет волю синдиката. Но синдикат получает возможность обеспечить необходимым сырьем производство объединенных им предприятий и тем самым бесперебойное снабжение рынка промышленными товарами. Организация синдикатами заготовок сырья теснее связывает сельское хозяйство с промышленностью, преодолевает те противоречия, которые существуют между этими двумя производствами. Положительное значение имеет и организованная заготовка продуктов питания, непосредственно связывающая процесс заготовки продуктов с распределением их по основным рынкам потребления. В системе капиталистического хозяйства постепенно создаются мощные заготовительные организации, которые подвергают сельскохозяйственные товары первичной обработке и сортировке и снабжают потребительский рынок. Укрупнение торговли сельскохозяйственными продуктами идет непрерывно и дает возможность внести в процесс заготовок и распределения приемы, которые широко практикуются в торговле промышленными товарами. Но вся эта рационализация, построенная на изучении рынка и укрупнении торговли сталкивается, с одной стороны, со спекуляцией, а с другой, с распыленностью производства и невозможностью без единого плана народного хозяйства учесть предложение и спрос. Ф. Клерк, говоря об особенностях этого рынка, устанавливает следующие способы обеспечения снабжения сырьем:

«Существуют четыре основных способа, посредством которых фабриканты могут обеспечить себе надежное снабжение сырьем по нормальной цене:

1. Они могут совершить целый ряд покупок в целях удовлетворения более или менее срочных и определенно выявившихся потребностей, основываясь при этом на знании рынка и полагаясь на добросовестность поставщиков в смысле беспрерывности снабжения.

2. Они могут заключать договоры на поставку такого количества сырьевых материалов, которое может удовлетворить их потребность в течение продолжительного времени.

3. Они могут закупить такие запасы, которые в состоянии покрыть большую часть сезонной потребности или даже всю потребность.

4. Они могут получить контроль над источником снабжения путем приобретения его в собственность, путем аренды или путем заключения договора на длительные сроки». [1]).

Как мы видим, только последний способ достаточно полно обеспечивает производство сырьем. Но он требует построения комбинированного предприятия, что не всегда возможно и выгодно. Если мы примем во внимание, что очень часто производство сырья отдалено от потребления его огромным расстоянием, то для нас станет ясной сложность такого объединения. Между производителем сырья

1) Ф. Клерк. Принципы торговли, стр. 103.

и потребителем его — фабрикантом обязательно должен быть в таких случаях посредник, который использует рыночные отношения в своих интересах. Также мало дает и контрактация посевов, хотя необходимо отметить, что последняя имеет довольно широкое распространение в современной торговле. В основном контрактация сводится к следующему. Между мелкими производителями и заготовителями заключается договор, по которому производитель обязуется в определенные сроки поставлять товар по заранее установленной и оговоренной цене. Размер поставки либо устанавливается заранее, либо в зависимости от урожая. В последнем случае устанавливается посевная площадь. В отдельных случаях точно устанавливаются все условия, которым должен отвечать товар, фиксируется сорт семян, формы обработки земли и т. д. Мелкое хозяйство связывается четко зафиксированными условиями, но оно выигрывает от этого, поскольку ему обеспечивается полностью сбыт продукции. Но промышленность обеспечивается сырьем только в том случае при контрактации, когда владелец предприятия либо непосредственно связывается с производителями сырья, либо подчиняет себе того контрагента, который связан с производителями. В противном случае положение мало меняется на рынке — заготовитель, обеспечив себя получением определенного количества сырья, не уверен в том, что он его сможет сбыть; потребитель сырья — фабрикант, попрежнему должен приобретать сырье на рынке и ему не легче от того, что торговец законтрактовал посевы. Поэтому, контрактация дает положительный эффект либо в небольших сравнительно о п е р а ц и я х, когда может быть установлена непосредственная связь между мелким производством и фабричным потреблением, либо тогда, когда все хозяйство планируется и руководится из одного центра, что в капиталистическом хозяйстве невозможно. Даже и в тех случаях, когда фабрикант заключает непосредственно договор с группой сельских хозяев на поставку ему определенного количества сырья — он не может не рисковать, потому что у него нет уверенности в том, что он сможет все сырье переработать и продать. Иногда для фабриканта выгоднее не делать запасов сырья, чтобы не связывать себя, а контрактация его спутывает. Поэтому Ф. Клерк, характеризуя контрактацию, говорит:

«Не всегда можно знать, какое количество сырья фактически потребуется, ибо нельзя предвидеть рыночный конъюнктуры в отдаленном будущем: запасы могут оказаться либо чрезмерно большими, либо недостаточными. Даже при наличии договоров на поставку готовых изделий, если цены падают или спрос на готовые изделия уменьшается, постоянные покупатели их могут быть не в состоянии или могут просто отказаться от принятия товаров по договорным ценам. Ежегодно аннулируются договоры на миллионы долларов; в периоды, когда цены падают, практика эта становится широко распространенным злом. При этих условиях фабриканту, закупившему или заключившему сделки на поставку больших количеств товаров, приходится преодолевать большие затруднения» [1]).

Но ясно, что это зло не специфически присуще торговле сельскохозяйственными товарами, а всей системе капиталистического распределения товаров. Тем не менее практика контрактации довоенной России по ряду товаров, особенно по свекле, показывает, что контрактация являлась лучшим средством обеспечить производство сырьем. Если мы примем во внимание, что из общей массы необходимой свеклы заводское хозяйство давало в 1912—13 году 35%, плантаторское хозяйство — 40%, а мелкое крестьянское — 25%, то ясно, как важно было заводам обеспечить себя необходимым количеством сырья путем контрактации посевной площади. С другой стороны, контрактация, как и монополия на рынке, ставит в условиях капиталистиче-

[1]) Ф. Клерк. Принципы торговли. стр. 107.

ского хозяйства производителя в кабальную зависимость от покупателя. Тот же опыт контрактации свеклы для сахарных заводов России или же контрактация хлопковых посевов дает материал к этому положению. Пользуясь своим монопольным положением оптовый покупатель-заводчик, широко использует его для закабаления производителя. Е. Ган говорит о практике контрактации хлопковых посевов в Средней Азии:

«В обеспечение задатков брались векселя на двойную сумму. Проценты составляли около 12 годовых или за сезон. Цена хлопка часто не фиксировалась, а у крупных фирм, например, братьев Вадьяевых, определялась в типовых обязательствах формулою «по цене, какая будет существовать у этой фирмы при приеме хлопка соответственного качества от других поставщиков в день сдачи». Определение цены, таким образом, предоставлялось полному усмотрению фирмы и давало ей достаточный простор для ее понижения.

Значительная прибыль получалась, кроме того, скупщиками при выдаче задатков товарами, мануфактурой, чаем, мукою, мылом и др. Товары эти часто выдавались принудительно, в количестве, превышавшем потребности посевщика, по повышенной цене. Иногда скупка их по пониженным ценам производилась тут же подставными лицами скупщика хлопка.

За посевом и уборкою хлопка следили особые агенты — контролеры, точно знавшие размеры засеваемой площади и урожая, и наблюдавшие за тем, чтобы хлопок не ушел из их рук.

При сдаче хлопка часть долга оставалась обычно за посевщиком, который, таким образом, из года в год оставался закрепленным за данной фирмой» [1]).

Большое осложнение представляет в торговле сельскохозяйственными продуктами отсутствие устойчивых типов и сортов товара. Если в промышленности машины и станки дают возможность вырабатывать товар по одному образцу, то гораздо труднее сделать это в сельскохозяйственном производстве. Частично это вытекает из самого производства — изменение погоды, недостаточная или избыточная влажность, почва и т. д., все это влияет на рост и качество продукта. С другой стороны, мелкое хозяйство не в состоянии обеспечить себе достаточно правильную обработку земли, удобрить ее, обзавестись семенами. Все это дает чрезвычайное разнообразие даже в односортных продуктах — и требует тщательного контроля над качеством. Особенно заинтересована в этом промышленность, так как благодаря разношерстности сырья понижается качество готового товара. Но отсутствие определенных сортов и типов тех товаров, которые идут непосредственно в потребление или подвергаются незначительной переработке — также вредно отражается на торговле. Во-первых, здесь возможны злоупотребления путем подмешивания к лучшему сорту товара определенного процента худшего, фальсификации путем примеси различных ядов (цвет масла) или суррогатов; во-вторых, труднее установить определенные цены. Все это требует выработки спецификаций и стандартов. Если в промышленности для этого нужно установить прежде всего типы машин, то в сельскохозяйственном производстве это невозможно. Здесь нужно на основе химического и физического анализа установить основные свойства данного товара, выделить наиболее типичные и сделать их обязательными для торговли. Разработка спецификаций и стандартов поэтому является необходимым условием торговли вообще, а сельскохозяйственными в особенности. Опыт торговли во всем мире дал возможность по основным товарам установить стандарты. Если мы возьмем, например, торговлю хлебом, то здесь имеем уже определенные нормы — сколько должно быть веса в определенном объеме, какова должна быть влажность, сколько жиров, клейковины,

[1]) Е. Л. Ган. Контрактация с.-хоз. сырья, стр. 38.

крахмала и т. д. То же мы имеем в торговле маслом, яйцами, хлопком и т. д. Но одно установить нормы, а другое — обеспечить их выполнение. Соответствие качества товара условиям установленных норм может быть установлено только после соответствующей экспертизы и требует специального оборудования. Мелкий производитель часто не в состоянии сам поднять качество своей продукции до определенного уровня, так как у него нет ни семян, ни машин, а все производство зависит от ряда случайностей. Недостаточно иметь определенные нормы—нужно обеспечить их проведение от самого производства, так как в противном случае при сортировке товара в оптовом звене торговли будет много отбросов. А обеспечение устойчивых типов товара у производителя возможно только при постоянной тесной связи с ним и помощи ему в этой работе. Практикуется ряд способов борьбы в этом направлении. Контрактация дает возможность снабжать семенами и контролировать процесс производства со стороны покупателя. Устанавливаются специальные надбавки и скидки (бонификации и рефакции), которые производятся в зависимости от качества товара. Наконец, производится консультация производителей. Все эти мероприятия дают определенный эффект и способствуют тому, что производство сельскохозяйственных продуктов улучшается и приспособляется к требованиям рынка. Но тем не менее мелкое хозяйство, эксплоатируемое скупщиком, не в состоянии при своей бедности перейти к наилучшей обработке земли. Часто заготовитель в своих личных интересах предпочитает создавать такие условия, при которых мелкий производитель не в состоянии поднять уровень своего хозяйства и перейти к производству стандартизованного товара. Иногда выгоднее для скупщика заплатить дешево производителю, чтобы затем произвести сортировку и продать товар по значительно более высокой цене.

Можно считать, как правило, что стандартизация и спецификация продуктов сельского хозяйства не проникает непосредственно до хозяйства мелкого производителя и преимущественно проводится уже в оптовой торговле, когда товар попадает на биржу. Но и здесь не все обстоит благополучно. Поскольку задачей торговца вовсе не является доставить товар наилучшего качества, а использовать все условия для того, чтобы получить побольше прибыли—он стремится обойти стандарт или использовать его в своих интересах. При чрезвычайном разнообразии сортов того или иного товара невозможно установить достаточно жесткий стандарт—приходится брать условия с некоторыми послаблениями и льготами. А это способствует тому, что торговцы используют стандарт для собственной выгоды. Так, например, проф. Штиллих рассказывает, что на Гамбургской кофейной бирже торговцы, покупающие кофе высшего качества, превосходящего условия стандарта, подмешивают к этому высокосортному кофе суррогаты, подгоняя таким образом его под стандарт, и тем самым увеличивают вес, получая на подмешанном мусоре высокую прибыль [1]). Стандарты не остаются неизменными и зависят от ряда условий. Пересмотр стандартов производится периодически на биржах или торговыми палатами на основе просмотра и испытания проб. Поскольку устаиовление стандартов находится в руках самих торговцев и руководящую роль в этом деле играет группа биржевых заправил, ясно, что интересы потребителя здесь принимаются слабо во внимание. Тем более, слабо учитываются интересы мелкого производителя.

Торговля сельскохозяйственными товарами, особенно сырьем в современном капиталистическом хозяйстве, приобретает огромные размеры. Часть стран совершенно лишена собственного сырья и заинтересована в его ввозе. Имеется ряд сельскохозяйственных про-

[1]) О. Штиллих. Биржа и ее деятельность. Изд. Брокгауз-Эфрон. 1912 г., стр. 90.

дуктов, которые производятся только в определенных странах (колониальные товары — кофе, рис, какао и т. п.) точно так же, как и ценное сырье (хлопок, шелк). Все эти товары выступают на рынке, как объект самой бешеной спекуляции. В торговле чем часто совершенно забывается, что основным назначением товара является удовлетворение определенной потребности, они бесконечно переходят из рук в руки и долго не выходят за пределы оптовой торговли. Сплошь и рядом эти товары становятся своеобразной валютой, которая выступает на бирже на равных основаниях с фондовыми бумагами. В расчете на будущие урожаи заключаются сделки на срок, которые часто выражаются в сумме, значительно превышающей реальное поступление товара на рынок. Таким образом, особенности сельскохозяйственных товаров служат основанием для извращения основных функций торговли. В наши задачи не входит подробно останавливаться на анализе всех тех спекулятивных операций, которые совершаются в торговле сельскохозяйственными товарами. Но мы должны отметить эту особенность торговли ими. Колебания в количестве выпускаемого сырья и продуктов питания при все растущем спросе — вызывают резкие изменения цен, а эти изменения служат основой для спекуляции. Происхождение этих товаров из определенных районов мира при потребности в них всего мира делают эту спекуляцию международной. Если в торговле промышленными товарами, при наличии устойчивых производственных условий, возможности спекулятивной торговли, как правило, ограничены, то в торговле сельскохозяйственными товарами они полностью осуществимы. Анализируя деятельность капиталистических бирж, Гильфердинг говорит:

«Биржевой торговля становится лишь при том условии, если кроме торговой прибыли остается еще место для дифференциального барыша, для прибыли от спекуляции. Предпосылка же спекуляции — частые изменения колебания цен. Значит, для биржевой торговли пригодны такие товары, которые в сравнительно короткие периоды времени подвергаются относительно крупным изменениям цены. Это, прежде всего, земледельческие продукты, хлеб, хлопок, далее полуфабрикаты и готовые фабрикаты, сырой материал для которых подвергается сильным колебаниям в цене и оказывает решающее влияние на цену продукта; таков, напр., сахар» [1]).

И далее он подчеркивает, что и торговле сельскохозяйственными товарами спекуляцию поддерживает сложность приспособления предложения и спроса:

«Приспособление наиболее трудно в случае с земледельческими продуктами. Раз урожай собран. — предложение уже определилось, и приспособление к спросу может совершиться лишь по истечении продолжительного периода» [2]).

§ 3. ТОРГОВЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Как мы уже говорили, особенности рынка сельскохозяйственных товаров вытекают из двух положений: 1) экономического, связанного с тем, что основная масса этих товаров производится в мелком хозяйстве и 2) производственно-технического, вытекающего из того, что производство этих товаров находится в зависимости от географических, климатических и прочих условий (продукция резко колеблется от случайных, независящих от производителя условий, товар поступает по сезонам, качество товара колеблется и т. д.). Правда, нужно отметить, что частично последние зависят также от экономического положения и технического развития производящих хозяйств, а не от одних объективных условий—при хорошей обработке

1) Р. Гильфердинг. Финансовый капитал, стр. 162.
2) Там же стр. 163.

земли колебания урожая можно ограничить, при хороших семенах можно добиться одного сорта зерна и т. д. Но и здесь есть пределы и ряд случайностей, которые нельзя предотвратить в такой мере, как можно это сделать в промышленности.

Исходя из этих предпосылок можно говорить о рынке сельскохозяйственных товаров в переходный период. Но предварительно необходимо сделать еще одну установку, которая определяет в значительной степени пути развития торговли сельскохозяйственными товарами в переходный период. Дело в том, что в условиях капиталистического хозяйства торговец смотрит на сельское хозяйство, как на колонию, которую можно эксплоатировать. Торговля с мелким производителем ведется хищнически не только в отсталых странах, но и в развитых. Не только русский крестьянин находился в полной зависимости от хлеботорговцев — в такой же зависимости находится и американский фермер [1]). Для капиталиста-скупщика сельскохозяйственных продуктов гораздо выгодное иметь дело с беззащитным мелким производителем, чем с устойчивым культурным хозяйством.

Совершенно иная обстановка создается в переходный период. Все политическое и хозяйственное строительство идет на основе союза рабочего класса с крестьянством. Этот союз имеет своей целью способствовать наиболее быстрому росту производительных сил хозяйств и, в частности, сельского хозяйства, причем основной задачей является развитие его по пути обобществления. Одной из важнейших проблем хозяйственного строительства является необходимость подтягивания крестьянского хозяйства до уровня промышленности, оборудование его и техническая перестройка всего производства. Государство заинтересовано в том, чтобы крестьянин получал больше дохода, чем прежде, чтобы труд его был менее напряжен и более производителен, чтобы производство было по возможности механизировано. В этом заинтересованы мы потому, что только при этом условии можно развертывать хозяйство по плану и избежать тех кризисов, которые потрясают капиталистическое хозяйство. Государство подходит к сельскому хозяйству не как эксплоататор, а как руководитель. Оно ни в какой мере не предоставляет сельское хозяйство своему собственному стихийному развитию, а непрестанно им руководит. И вопрос о торговле сельскохозяйственными товарами занимает одно из важнейших мест в общей системе мероприятий по реконструкции сельского хозяйства.

Упорядочение торговли идет как по линии мероприятий, непосредственно проводимых в области товарооборота, так и в смежных областях. Остановимся сначала на последних, чтобы затем полнее осветить вопросы собственно товарооборота. Здесь прежде всего идет борьба за укрупнение мелкого хозяйства, что является важнейшей предпосылкой для машинизации хозяйства и рационализации всей его работы. Государство не только пропагандирует коллективное хозяйство, но и всеми средствами ему помогает — выдает ссуды, снабжает машинами, скотом, семенами и т. д. Само государство организует крупные хозяйства (совхозы), которые превращаются постепенно в «хлебные фабрики». Объединение мелких хозяйств в крупные повышает как средний урожай, так и размеры товарного выхода. Заготовка продуктов облегчается, так как приходится иметь дело с одним хозяйством вместо десятка или сотни. Облегчается пропаганда культурных способов обработки земли, ухода за скотом, прививаются стандарты и т. д. Таким образом создаются новые формы

1) Недавно вышла из печати очень интересная работа проф. Т. С. Гордеева, посвященная вопросу о положении американских фермеров, эксплоатируемых финансовым капиталом «Обезземеливание американского фермера». Изд. «Новый Агроном» М. 1928 г., стр. 242.

О закабалении фермера монополиями говорит С. Загорский в своей работе «Синдикаты и тресты» М., 1912 г.

хозяйства, мелкое сельское хозяйство теряет свою прежнюю экономическую роль и уступает место крупному промышленному хозяйству.

«Укрупнение сельского хозяйства во Франции, Германии других странах зиждется на увеличении помещичьих хозяйств и крупных кулацких, по-нашему, хозяйств, и на разорении миллионов бедняцких хозяйств, на превращении их в полупролетариев и на изгнании их, в конечном счете, с земли... Этот путь для нас приемлем. Конечно, у нас имеются кулацкие элементы, у нас не вырваны еще в окончательной степени корни возможности развития капиталистических отношений в деревне, у нас имеются еще эти основы, и они заложены в мелком крестьянском хозяйстве. Но вместе с этим Октябрьская революция заложила новые основы, новые формы развития экономических отношений в деревне, прогресса сельского хозяйства в деревне... Развитие производительных сил у нас совершается в формах коллективизации сельского хозяйства и в иных формах совершаться не может. Так что сейчас улучшение техники, поднятие техники — это одновременно и улучшение коллективизации» [1]).

И в капиталистическом и в социалистическом хозяйстве идет процесс укрупнения сельского хозяйства. Но там вместо мелких крестьянских хозяйств создаются крупные чисто капиталистические, а здесь мы организуем коллективное или государственное хозяйство, которое не выступает на рынке как индивидуальный капиталист, а органически связано с другими частями хозяйства и руководится государством. Технически как будто одно и то же, но экономически здесь совершенно разное положение. Укрупненные хозяйства приводят к тому, что государство начинает ими руководить.

На ряду с революцией в сельском хозяйстве государство проводит и ряд мер эволюционного порядка, которые подводят к разрешению вопроса об упорядочении торговли. Сюда относятся — агрономическая помощь, снабжение семенами, организация случных пунктов, снабжение породистым скотом и птицей, землеустроительные работы. Все это улучшает хозяйство, повышает производительность, способствует выработке стандарта. Получая от государства ссуду семенами, качество которых проверено и испытано на селекционных станциях — крестьянин производит уже определенный сорт хлеба, что облегчает заготовки, упрощает сортировку; следуя советам агронома, крестьянин освобождает поле от сорной травы и тем самым повышает качество зерна и т. д. Государство ведет пропаганду по линии первичной обработки продуктов, организует показательные учреждения, выпускает инструкцию, плакаты. Уже опыт истекших лет в СССР показал, что качество продуктов, заготовляемых в крестьянском хозяйстве, значительно поднялось, размер брака упал. Все это дает возможность установить стандарты, более устойчивые, чем в условиях капиталистической торговли. Поскольку само государство заинтересовано в них — оно контролирует их выполнение и стремится широко пропагандировать среди производителей.

Таким образом, вся политика в области регулирования мелкого хозяйства обеспечивает рационализацию торговли сельскохозяйственными товарами. К этому присоединяются еще и специальные мероприятия в области торговли.

Прежде всего постепенно создается система заготовительных учреждений. Поскольку основные заготовки производит государство и частный капитал играет все меньшую и меньшую роль — постольку создаются предпосылки для планирования заготовок. Государство заинтересовано в том, чтобы собрать возможно большее количество продуктов сельского хозяйства. Часть их нужна для промышленности,

1) Милютин. Новый закон о землеустройстве и землепользовании, стр. 13—15.

часть для городского потребления и, наконец, часть для экспорта. На основе учета посевной площади, мощности хозяйств, видов на урожай и других статистических данных государство определяет ориентировочно размеры возможных заготовок и составляет план их проведения. Если в капиталистическом хозяйстве необходимо и возможно укрупнять заготовки, то тем более это необходимо в хозяйстве переходного периода, когда вся товарная масса должна учитываться и распределяться по плану. Здесь, конечно, имеется ряд трудностей, вытекающих, главным образом, из того, что основная масса хозяйства слишком распылена и обладает невысокой товарностью. Но здесь на помощь приходит такая система организации заготовок, при которой сам производитель вовлекается в это дело. Это — заготовки через сельскохозяйственную кооперацию. Если в капиталистическом хозяйстве сельскохозяйственная кооперация выступает как частно-хозяйственная величина и ставит своей задачей охранять интересы производителя от покушений со стороны торговца и потребителя-фабриканта, то в переходный период она на ряду с потребительской кооперацией подчиняется общим народнохозяйственным интересам и выполняет те функции, которые ей даст государство. Поэтому в переходный период кооперация на ряду с государством организует сбыт сельскохозяйственных товаров, объединенный в кооперативах производитель связывается с другими кооперативами в одну мощную организацию, которая собирает массу товаров и передает их государству. Сам производитель, участвуя в организованном сбыте, видит, что от него требуется, и немедленно принимает меры к тому, чтобы улучшить и увеличить свое производство. Высшие организации кооперативного объединения непосредственно связанные с рынком сбыта и заинтересованные в наилучшей реализации своих товаров, — инструктируют торговую сеть и заставляют ее воздействовать на производителя, который от этого только выигрывает.

В своей работе о кооперации и в ряде статей и речей Ленин неоднократно подчеркивал мысль о том, что мы должны построить нашу борьбу за укрупнение и индустриализацию крестьянского хозяйства таким путем, чтобы для крестьянина это было выгодно, чтобы он видел в этом для себя пользу, чтобы он был заинтересован в активном содействии нашей борьбе. В статье о кооперации Ленин говорит о том, что кооперация является в деле борьбы за социализм путем «простым, легким и доступным для крестьянина». В другом месте он говорит о том, что крестьянин — практик, и нужно подходить к переустройству его хозяйства практически, доказывая выгодность этого переустройства. «Либо мы это докажем, — говорит Ленин, — либо он нас пошлет ко всем чертям» [1]). Вот почему при всех практических мероприятиях нам нужно так их строить, чтобы всегда учитывались не только интересы нашего социалистического строительства, но и частные интересы крестьянина. Последние должны служить для нас средством, орудием, а для крестьянина они будут стимулом.

И особое место в этой борьбе занимает вопрос о контрактации. Мы уже останавливались на нем и указывали, какое значение имеет он в капиталистическом хозяйстве. Посмотрим теперь, что меняется в хозяйстве переходного периода. На XV съезде ВКП(б) В. Молотов говорил: «Вопрос о контрактации теперь выступил перед нами, как один из примеров того нового, что творится в нашей деревне, что вырастает на пути совершенно нового подхода к сельскохозяйственному производству» [2]). Действительно, вопрос о контрактации в хозяйстве переходного периода приобретает исключительное значение.

Мы имеем различные формы работы по борьбе за укрупнение и индустриализацию сельского хозяйства, оправдавшие в основном

[1]) Доклад на XI съезде ВКП(б) т. XVIII, ч. II.
[2]) Протоколы XV съезда ВКП(б), стр. 1071.

себя за истекшие годы. Среди них, в настоящее время, особое место занимает контрактация по заготовке сельскохозяйственных продуктов. В чем заключаются ее достоинства и что в ней способствует росту социалистического строительства в деревне?

Прежде всего следует указать, что контрактация способствует укреплению планового начала в хозяйстве. Крестьяне, заключающие договоры, уверенные в сбыте своего продукта, переходят к более устойчивому ведению хозяйства, перестают бросаться от посева льна к посеву ржи, от хлопка к пшенице. Посевная площадь по отдельным культурам становится более устойчивой, прочной. Это обеспечивает и более правильное построение заготовительных планов, а равно и производственных планов промышленности. Зная площадь законтрактованных посевов, и разумно ограничивая одновременно роль частника в использовании свободных урожаев, можно более точно, чем сейчас, учесть товарный выход отдельных культур, а тем самым более точно построить план заготовок и использования. Уже это одно является крайне важным. Мы сможем постепенно уточнять наши планы, страхуя себя от тех сюрпризов, которые так вредно отражаются на промышленности и торговле.

Второй важный фактор, на котором следует остановиться, — это влияние контрактации на объединение мелких хозяйств. Условия по заключению контрактов уже сами по себе толкают мелкие хозяйства на пути объединения. Требования к качеству продукта заставляют лучше обрабатывать землю, а это заставляет прибегать к машинизации производства, что не под силу отдельному мелкому хозяйству. Самые условия расчета на продукт, снабжение производителей семенами, авансирование их машинами и орудиями — дают возможность создавать такую обстановку, которая побуждает мелкие хозяйства объединяться. Тов. Бухарин в своей книжке, написанной несколько лет тому назад, говорит: «Если отдельный крестьянин или крестьянка тащится со своей кружкой или ведром вразброд и особо на городской рынок, то это одно; если же крестьяне объединяются в общий кооператив по сбыту, то... тем самым получают больше дохода, чем в том случае, когда они выступают отдельно и неорганизованно. Общий сбыт продуктов своего производства в некоторых отраслях производства приводит довольно быстро и к организации самого производства» [1]. Эти слова полностью относятся к контрактации. Здесь больше, чем где бы то ни было, создается благоприятная обстановка к тому, чтобы путем мероприятий направить крестьянское хозяйство в русло социалистического объединения мелких хозяйств. Но необходимым условием для этого должно быть самое активное руководство этой работой со стороны сельскохозяйственной кооперации. Постановка кооперации в центре всего развертывания работы по контрактации углубляет ее роль и значение. С одной стороны, кооперация становится собирателем сырья для промышленности, учитывает потребности последней не только в количестве, но и в качестве и ассортименте сырья; с другой стороны, она организует крестьянское хозяйство, заставляет промышленность считаться с нуждами сельского хозяйства, использует все возможности в деле коллективизации его. Это все возлагает огромную ответственность на кооперацию. До сих пор она в значительной части своей занималась только заготовкой и сбытом. В некоторых областях хозяйства кооперативы системы сельскохозяйственной кооперации вели чисто-коммерческую работу, стремясь побольше заготовить, без всякого учета влияния этой заготовки на самое сельское хозяйство. Теперь картина меняется. Заключение контрактов налагает определенные обязательства на всех контрагентов: если крестьянин обязан засеять столько-то десятин, такими-то семенами, а промышленность обязана обеспечить крестьянину рынок,

[1]) Н. Бухарин. Путь к социализму и рабоче-крестьянский союз. стр. 33.

то кооперация, как посредник, должна обеспечить интересы обоих сторон — она должна быть частным поставщиком промышленности, удовлетворяя всем требованиям ее, с другой стороны, кооперация должна служить орудием действительного экономического воздействия на крестьянское хозяйство в сторону технической и хозяйственной перестройки его, тем самым способствуя поднятию технического уровня и производительности самого сельского хозяйства.

При такой роли сельскохозяйственной кооперации контрактация явится действительным орудием социалистического строительства, аппаратом для тесной увязки промышленности и сельского хозяйства.

Если мы будем так смотреть на контрактацию, то только тогда она выступит во всем своем значении для нас. Контрактация не просто коммерческая сделка, не просто упорядоченная торговля. Она — новое звено в планировании нашего хозяйства, новый аппарат в руках Советского государства для экономического воздействия на крестьянское хозяйство.

Как мы видим, контрактация в переходный период, связанная с работой кооперации и основанная на учете интересов всего народного хозяйства становится могущественным фактором в деле организации торговли сельскохозяйственными товарами.

Таким образом процесс реорганизации торговли идет одновременно, как по пути реконструкции мелкого хозяйства, так и по пути охвата рынка плановыми заготовками государства и кооперации. Переплетение этих путей обеспечивает успех работы по подчинению всего сельскохозяйственного рынка интересам социалистического строительства.

Остается один вопрос. В главе о ценах мы останавливались на процессе образования цен. Но все наши положения относились преимущественно к вопросу о ценах на промышленные товары. Сельскохозяйственный рынок еще не втянут полностью в процесс товарооборота и образование цен на продукты сельского хзяйства, особенно заготовительных цен, идет скачками с резкими колебаниями. В капиталистическом хозяйстве заготовитель стремится использовать рыночные отношения для того, чтобы заплатить крестьянину возможно меньше. Крестьянин не может самостоятельно выступить на рынке— он отдален от последнего и находится в зависимости от скупщика. Вынужденный сбывать свой продукт немедленно после реализации урожая, крестьянин продает этот продукт по пониженной цене и часто бедняк затем вновь приобретает его весной у кулака по более высокой цене. Совершенно иначе ставится вопрос о цене на сельскохозяйственные товары в переходный период. Государство, как монополист на рынке, может регулировать заготовительные цены. Но при регулировании оно должно исходить из предпосылок совершенно иных, нежели частный заготовитель. Оно не может повышать цены выше определенного уровня, так как иначе невозможно будет экспортировать товары за границу и, кроме того, снизится реальная заработная плата (от дорогого сырья удорожатся промышленные товары, а высокие цены на продукты питания уменьшат емкость рынка городского трудящегося населения). Оно не может и снижать их, так как это вызовет снижение товарности крестьянского хозяйства и разорвет экономическую связь города с деревней. Но оно не может отказаться от регулирования цен, так как без этого исчезает возможность регулировать рост производительных сил крестьянского хозяйства. Государство стремится держать цены на определенном уровне, который обеспечивает как рост крестьянского хозяйства, так и интересы промышленности и всего социалистического строительства. Оно стремится к тому, чтобы не было резких колебаний цен по сезонам и не создавались прорывы в хозяйственной жизни. Наконец, государство заинтересовано в том, чтобы учитывать и регулировать цены на отдельные сельскохозяйственные продукты. Если мы будем следить только за средней ценой на сельскохозяйственные товары, и

совершенно отвлечемся от наблюдения за ценами на отдельные продукты, то это может привести к ряду хозяйственных ненормальностей. Так, например, если цены на хлеб снижаются, а на масло и мясо подымаются, то производитель заинтересован в том, чтобы расширить производство более выгодных продуктов для сбыта или даже без расширения производства уменьшает товарную часть одних продуктов за счет других. Это приводит к тому, что одни товары исчезают с рынка при одновременном избытке других. Спрос на первые товары превышает предложение, цена резко повышается (и прежде всего на частном заготовительном рынке, который стремится использовать создавшееся положение), происходит разрыв цен по товарам и районам. Поэтому государство заинтересовано в том, чтобы сохранялось равновесие в ценах на отдельные товары. Возможность регулирования цен является в руках государства могущественным орудием для воздействия на рынок и на производство. Если в области промышленности расширение производства того или иного товара зависит от составленного и обеспеченного производственного плана, в котором с полной точностью можно установить, сколько товара и по какой цене будет произведено, то нельзя это сделать для сельского хозяйства. Но если государство подымет цену на тот или иной товар, то это заставляет мелких производителей в погоне за повышением дохода перейти к расширению производства данного товара и увеличить товарный выход его. Политика цен является в данном случае орудием регулирования хозяйства на первой стадии переходного периода, пока еще нет достаточно активных методов прямого воздействия на производство и сбыт. Но тем более требуется осторожность в ее проведении — случайные изменения цен могут отразиться на торговле и ослабить всю заготовительную работу.

В связи с этим находится и вопрос о запасах. Мы знаем, что на рынке всегда должны быть запасы товаров, обеспечивающие бесперебойное удовлетворение спроса. В промышленности, где товар поступает непрерывно, задача эта разрешается проще. В торговле сезонными, главным образом, сельскохозяйственными товарами дело обстоит сложнее — запас нужно образовать в период наибольшего предложения и сохранять до нового поступления товаров. В переходный период задачи планового ведения хозяйства заставляют обратить особенное внимание на вопрос о создании запасов. Во-первых, это диктуется необходимостью бесперебойного снабжения промышленности сырьем, а городов — продовольствием. Во-вторых, наличие запасов обеспечивает удержание цен на определенном уровне в течение всего года и страхует от резкого скачка их и обнажения рынка в случае неурожая или стихийного бедствия. Создание запасов имеет большое значение и для воздействия на частный рынок, который стремится использовать всякую нехватку на рынке и повысить цены. Наконец, в таком хозяйстве как в СССР, где существуют разрывы цен по отдельным районам и где во многих промышленных центрах часто обостряется продовольственное положение, наличие запасов дает возможность быстро бросать товарные массы туда, где цены подымаются и где нехватает товаров и путем такой переброски быстро ликвидировать создавшееся положение. Конечно, образование запасов требует, как мы говорили, дополнительных расходов (элеваторы, холодильники и т. д.), но расходы эти окупаются тем экономическим эффектом, который достигается правильной организацией рынка, тем более, что здесь фактически нет и увеличения расходов, так как те расходы, которые раньше нес в натуральной форме производитель, теперь несет в денежной форме государство.

Таковы общие основы экономики рынка сельскохозяйственных товаров в переходный период. Мы видим, что даже при условии той распыленности производства, которая остается на первых шагах организации хозяйства — создается в хозяйстве, переходного периода обстановка, вытекающая из системы хозяйства, которая обеспечивает

внесение максимума организованности в торговлю сельскохозяйственными продуктами. Пределы этой организованности ограничиваются как распыленностью хозяйства, так и техническим развитием, размерами товарности. Поэтому основным средством в деле рационализации заготовок сельскохозяйственных продуктов является реконструкция сельского хозяйства. Но на пути к этому могут быть использованы и чисто-торговые, а отчасти и обще-экономические мероприятия, которые организуют самый рынок и воздействуют через систему торговой сети и политику цен на мелкого производителя, заставляя его итти по пути подчинения обще-хозяйственным задачам.

Прежде чем переходить к вопросу о потребительском рынке, нам следует еще остановиться на беглом ознакомлении с советской торговлей сельскохозяйственными товарами, поскольку мы здесь имеем первый опыт социалистического воздействия на мелко-товарное хозяйство.

§ 4. СОВЕТСКАЯ ТОРГОВЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ.

Дореволюционная Россия была страной аграрно-индустриальной. Огромное количество хлеба, сырья и различных продуктов питания заготовлялось у помещиков и крестьян и вывозилось за границу и в города. Война и революция разрушили промышленность и сельское хозяйство. Последнее быстрее начало восстанавливаться, так как для восстановления его нужно было значительно меньше средств, чем для восстановления промышленности. Но восстановление валовой продукции сельского хозяйства не шло равномерно с восстановлением товарной массы. Ослабление связи между городом и деревней препятствовало росту товарности хозяйства, которое за время войны в значительной части приняло натуральную форму. К тому же хозяйственные единицы измельчали. Ниже, в главе о потребительском рынке, мы приводим цифровые данные и слова т. Сталина по данному вопросу. Сейчас только укажем, что дробление хозяйств вообще, а в СССР в частности, понижает товарный выход. Естественно, что это усложняет заготовки, требует более сложный и громоздкий заготовительный аппарат. К тому же необходимо отметить, что русское крестьянское хозяйство в основном не носит ярко выраженный промышленный характер. Только в некоторых районах крестьяне засевают лен или хлопок, рассчитывая на значительный сбыт, и производство хлопка или льна принимает у них характер определенного промысла. То же можно сказать о производстве ряда других продуктов — молочных, (в Западной Сибири), леса (на севере) и т. д. Только хлеб является почти во всех хозяйствах южной и восточной части СССР продуктом, большая часть которого предназначена для сбыта. Значительная часть мелких хозяйств носит универсальный характер — в них производятся и хлеб, и сырье, и молочные продукты, и мясные. При значительной раздробленности этих хозяйств каждое из них выбрасывает на рынок ничтожное количество различных продуктов. Нужно иметь весьма разветвленный и громоздкий заготовительный аппарат, чтобы охватить в одно целое разбросанные по деревням десятки яиц, фунты мяса и пуды хлеба. Только в тех районах, где основное производство крестьян идет по одному направлению, легче наладить заготовки. Отказаться же от заготовок нельзя, так как иначе необходимо отказаться либо от планового воздействия на мелкое хозяйство и уступить влияние на него частному капиталу, либо от роста производительных сил в деревне. В дополнение к этому нужно отметить, что крестьянские хозяйства чрезвычайно слабо оборудованы основным капиталом. Благодаря этому при малейшем конъюнктурном колебании крестьяне легко отказываются от производства одних продуктов и переходят к другим. Это

также точно вредно отражается на торговле и мешает наладить устойчивую заготовительную сеть. Вот какие данные приводит Е. Н. Ган о производственных бюджетах крестьянских хлопкозаводских хозяйств на 1927 год:

Группы хозяйств	В среднем на одно хозяйство в рублях.					
	Всех поступлен. (рубл.)	В том числе		Из них:		
		Займа в руб.	%% к общ. сумме	Аванс хлоп. организац. (рублей)	%% к общей сумме поступлений	%% к общей сумме займов
Бедняки . . .	219.54	111,39	50,73	49,83	22,7	44,7
Середняки . .	365,80	164,87	45,07	94,87	25,9	57,5
Зажиточн. . .	429,41	197,93	46,09	115,51	26,9	58,4

Такие же приблизительно данные мы имеем и по другим хозяйствам. А ведь это хозяйства промышленного, а не натурального типа. Ясно, что при этих условиях, когда капитал, вложенный в хозяйство весьма незначителен, легко перестроить производство без больших затрат и потерь и вместо хлопка начать производить пшеницу, если случайно даже окажется, что цены на пшеницу более высоки.

Таким образом, процесс заготовок крайне усложняется общей структурой хозяйства, дробностью его, недостаточным техническим оборудованием. Предстоит огромная работа по реконструкции хозяйства, по созданию мощных хозяйственных единиц, производящих достаточное количество сырья и продуктов питания. В этом заключается длительная работа, которую должны проводить не только органы торговли, но и земельные, финансовые и т. д. Только объединенные силы их могут перестроить хозяйство так, чтобы оно приблизилось по своей структуре к типу промышленного предприятия, но одновременно не пошло по пути капиталистического развития. Здесь неключительная роль должна принадлежать сельскохозяйственной кооперации. Мы уже указывали, что она играет большую роль в хозяйстве переходного периода. Но особенно важна ее роль в таком хозяйстве, где господствуют мелкие хозяйственные единицы — только вовлечение их самих в процесс реконструкции хозяйства обеспечивает успех проведения в жизнь всех необходимых мероприятий. Это объединение идет прежде всего по линии организации сбыта продукции, заинтересовывая мелких хозяев в объединении на почве этого сбыта. Одновременно кооперация снабжает хозяйства семенами, инвентарем, деньгами, т. е. дает целый комплекс средств, необходимых для реорганизации хозяйств. Объединенная в мощные союзы кооперация является главным поставщиком государству сырья и продуктов питания. Увязывая свою работу с государственными организациями, она вместе с ними накопляет те фонды, которые не только обеспечивают господство на рынке, но и дают силу для воздействия на самое производство. Опыт контрактации дает уже значительный хозяйственный эффект.

«Уже в настоящее время мы имеем такое положение, что договоры (контрактация) на поставку свеклы заключаются почти с 900 000 крестьянских хозяйств. Почти все сто процентов крестьян, т. е. близко к миллиону хозяйств, производящих свеклу, входят не только в кооперацию, но и, через контрактацию, доставляют свой продукт нашей сахарной промышленности. Уже не первый год развивается это дело.

Возьмем другой пример,— хлопковое дело.

Здесь мы возьмем примерно такое же положение: здесь тоже три четверти миллиона крестьянских хозяйств уже, через контрактацию, доставляют хлопок нашему Хлопкому. Опять не очень маленькая цифра — почти ¾ миллиона крестьянских хозяйств. Фактически здесь до 95 процентов всех дехкан-хлопководов через определенный договор между крестьянством (кооперацией) и промышленностью организованным порядком (по плану) доставляют хлопок» [1]).

На условиях контрактации у нас развиваются уже отношения между льняной промышленностью и льняными сельскохозяйственными районами. Там дело касается меньшего количества, но все-таки мы имеем уже и здесь почти 150 000 хозяйств, работающих на условиях контрактации. В отношении подсолнуха, договоры (контрактация) тоже охватывают около 150 000 хозяйств. Эти цифры особенно показательны, если мы примем во внимание, что опыт наш в этой работе весьма ограничен — всего два-три года, как он развертывается За истекшие годы нами созданы мощные кооперативные и государственные заготовительные организации, которые охватили значительную часть рынка. Не отказываясь от реконструкции сельского хозяйства, но понимая, что для этого необходим значительный срок, мы сейчас проходим первый этап по овладеванию рынком сельскохозяйственных продуктов, создаем мощные заготовительные организации, которые частично несут и производственные функции: Союзхлеб, Льноцентр, Маслоцентр и т. д. Если мы возьмем только за последние два года охват рынка плановыми заготовителями, то получим следующую картину:

Культуры	%% товарности		% охвата планов. заготовками	
	1926/27 г.	1927/28 г.	1926/27 г.	1927/28 г.
Зерновые культуры	15,4	16,7	77,0	87,0
Маслосемена	72,8	79,3	33,1	43,5
Хлопок	98,0	98 0	100,0	100,0
Лен	55,2	58.8	94,4	100,0
Сахарная свекла	100.0	100.0	96 5	94,1
Табак	122,5 [2])	101.9	89,8	96,5
Кожи крупные	88,6	91,7	65,0	66,7
Кожи мелкие	56,6	55,8	47.6	47,3
Шерсть	37,4	48,7	64.3	61,3
Масло животное	—	—	45,7	48.1
Яйца	26.0	28.1	72,2	76,8
Мясо	37,6	38 9	7,0	15,0 [3])

[1]) Протоколы XV съезда ВКП(б), стр. 1069.
[2]) С учетом запасов прошлого года.
[3]) «Плановое хозяйство», 1927 г., № 9, стр. 123.

Как мы видим, при растущей товарности подымается и удельный вес плановых заготовок. По важнейшим сырьевым культурам мы имеем либо полный охват всего рынка (хлопок, лен), либо приближение к этому (свекла, табак). По ряду культур процент охвата еще не высок, но тем не менее дает государству господствующее положение на рынке. Но здесь важно иметь в виду, что такой охват ко многому обязывает. Опасность монополистического загибания здесь совершенно не исключена. Нельзя здесь злоупотреблять монопольным положением и ставить производство в такие условия, которые понижают товарность хозяйства и срывают заготовки. Нам нужно иметь в виду, что плановый охват рынка еще не является плановым охватом производства. Мелкое производство, легко перестраивающееся и уменьшающее свою товарность под давлением неблагоприятных для его субъективных интересов факторов, легко уклоняется от внешнего регулирования. Все ошибки, которые имели место в нашей практике за истекшие годы, больно ударяли по хозяйству в целом, и по мелкому крестьянскому хозяйству, в частности. Нужно учитывать особенности мелкого товарного хозяйства и считаться с ними. Мы постепенно перешли и дальше переходим все к более и более совершенным формам и методам охвата мелкого товарного рынка. Опыт показывает, что путь наш правилен. Первой задачей было принять все меры к тому, чтобы восстановить товарность, заставить хозяйство перейти от натуральных форм к денежной. Одновременно нужно было создать достаточно мощную и вместе с тем гибкую систему государственно-кооперативных заготовителей. Эта работа проделана. Дальнейшее увеличение товарности мелкого хозяйства связано с реконструкцией его и постепенным объединением в крупные производственные предприятия. Этот процесс идет не путем расслоения крестьянства и выделения мощных капиталистических хозяйств фабрично-заводского типа частных предприятий, а путем объединения мелких хозяйств и реконструкции их производственной базы. Каждое объединение превращается в часть одного целого. Одновременно происходит двойной процесс: мелкие хозяйства сливаются в крупные, а эти крупные хозяйства перестают быть частно-хозяйственными единицами и становятся частью социалистического хозяйства. Если мы обратимся к нашей схеме, данной во второй главе, и вспомним, что там товары сельскохозяйственного происхождения в основном относятся к двум последним разделениям: распыленное производство — концентрированное потребление и распыленное производство — распыленное потребление, то для нас станет ясно, что намеченные процессы приводят к тому, что группа распыленного производства постепенно через кооперацию и советские государственные сельские хозяйства, превращается в организованную группу. А одновременно и распыленное потребление, т. е. неорганизованная продажа, отмирает—основная часть продукции не попадает на рынок, не захватывается частным заготовителем, а идет по линии плановых заготовок. В заключение нужно сказать еще несколько слов о роли и удельном весе частного капитала в торговле сельскохозяйственными товарами. Мы говорили о том, что в торговле промышленными товарами сфера его деятельности ограничена, поскольку основная масса товаров производится в социалистическом секторе хозяйства, частный капитал получает весьма ограниченное количество товаров и может развертывать свою деятельность либо путем спекуляции недостаточными товарами, либо оперируя с кустарными товарами и товарами собственного производства. Иное совершенно положение занимает частный капитал на сельско-хозяйственном рынке. Сложность организации заготовительного аппарата и слабость кооперации в ряде районов оставляют ему участки рынка, где он может оперировать, не боясь конкуренции. В других случаях он, пользуясь тем, что у него издержки обращения

ниже — дает более высокую цену производителю и перехватывает товар. Наконец,— он использует разрыв цен на сельскохозяйственные товары в различных районах и отсутствие запасов и скупает товар по повышенной цене, перебрасывая его в те районы, где повышен спрос и где выше цены. Особенно ярко последний прием проявляется в торговле хлебом. В первые месяцы реализации нового урожая сплошь и рядом во многих городах и промышленных центрах или районах, расположенных далеко от производящих районов, цены на хлеб резко повышаются. Достаточных запасов не имеется и спрос не может быть удовлетворен полностью. Частный торговец в этих случаях быстро закупает небольшими партиями хлеб по повышенной цене, перемалывает его и подвозит в нуждающиеся районы, где продает по значительно повышенной цене, получая, несмотря на расходы, высокую прибыль. Государство борется с этими явлениями как экономическими, так и административными мерами. В значительной степени вопрос о создании больших запасов встал именно в связи с необходимостью укрепить базу для этой борьбы. Опыт уже показал успех борьбы при помощи быстрой переброски необходимых фондов в районы, нуждающиеся в хлебе, и частный капитал должен был свернуть свои операции.

К этим, чисто экономическим признакам прочности частного капитала на сельскохозяйственном рынке нужно еще прибавить и такие, которые вытекают из недостаточной организованности заготовителей общественного сектора хозяйства — поддержка частника в интересах «победы» над другим заготовителем, нездоровая конкуренция[1]), неправильная политика цен и т. д. Все эти недочеты постепенно изживаются. В результате изучения их перестраивается заготовительный аппарат, применяется принцип установления цен, придается большая гибкость всему аппарату. Яснее выкристаллизовывается основной принцип создания мощного государственного кооперативного аппарата, подчиненного единому руководству государства. Недочеты в заготовках, вытекающие из несовершенства аппарата, ослабевают и если имеет место недостаточное руководство рынком, то причины этого явления лежат, преимущественно в области той несовершенной производственной организации сельского хозяйства, которую мы имеем. Поэтому не случайно и не в порядке очередной «ударной» задачи у нас поставлен вопрос о том, что дальнейшее строительство социалистического хозяйства возможно только при условии реконструкции крестьянского хозяйства, развития сбытовой и производственной кооперации, укрепления и расширения контрактовых сделок.

ЛИТЕРАТУРА.

Ф. Гирш.— Экономика торговли, §§ 3 и 8.
Ф. Клерк.—Принципы торговли, гл. III.
С. Дроздов.— О направлении сельского хозяйства до и после революции. «Вопросы торговли», № 8.
Н. Бухарин.— Заметки экономиста.
И. Сталин.— Доклад о хлебозаготовках в Институте красной профессуры.
Н. Ришар.— Сырьевое хозяйство СССР.
Е. Ган.— Контрактация с.-х. сырья.

[1]) В этой области мы имеем в первые годы (1923—25) явления чисто анекдотического порядка, вытекающие из непонимания многими заготовителями своих задач и стремления их подчинить частно-хозяйственным интересам своей организации интересы народного хозяйства. Дело доходило до того, что представители одной организации оговаривали другую, перекапывали дороги, ведущие к сельским пунктам «конкурента», вступали в договор на поставку с частными скупщиками и т. д.

ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК.

§ 1. ЕМКОСТЬ ГОРОДСКОГО РЫНКА.

Все товары, которые поступают на рынок, производятся либо промышленностью, либо сельским хозяйством. В двенадцатой главе мы говорили о рынке промышленных товаров. Сейчас нам нужно остановиться на вопросе о том, какая связь существует между товарностью промышленного производства и емкостью городского рынка. Из рассмотрения рынка промышленных товаров для нас уже совершенно ясен вопрос об этой связи. Товарный выход промышленности зависит прежде всего от степени развития самой промышленности и производительности труда. Ясно, что в условиях современной техники предприятие может выпускать на рынок огромное количество товаров. Из рассмотрения вопроса о кризисах мы знаем, что общее количество товаров превышает потребности или, вернее, платежеспособный спрос. Капиталист производит на рынок, а не продает излишки, как это делает мелкий производитель. Для капиталиста важно получить прибыль и он заинтересован в наибольшем увеличении массы товаров, которую он выбрасывает на рынок. Каждый капиталист наперед знает, сколько товаров и на какую приблизительно сумму он выбросит на рынок. Это, конечно, дает представление о том, сколько всего товаров будет на рынке. Но в хозяйстве переходного периода создаются предпосылки для того, чтобы учитывать не только товарную массу отдельных предприятий, а и всей промышленности в целом. Поскольку основная часть промышленности находится в руках государства — создается полная возможность учесть всю товарную массу, исключив производственное потребление самой промышленности. Но первая играет весьма ничтожную роль в общей массе промышленных товаров, а вторая, поскольку она объединена в промысловой кооперации, поддается учету, а если даже и не объединена, то продукцию ее можно учесть на основе прошлых лет, поскольку она развивается медленно и больших сдвигов быть не может. Таким образом, в хозяйстве переходного периода создается возможность учесть основную массу промышленных товаров, товарность промышленности. Вопрос о товарности промышленности имеет связь с вопросом емкости городского потребительского рынка. Правда, эта связь не носит такого непосредственного характера, как это мы увидим в деревенском рынке, но тем не менее она существует. В зависимости от развития промышленности, от степени ее концентрации, от мощности предприятий находится и емкость рынка. От количества рабочих и уровня их заработной платы, от количества и качества, если так можно сказать, капиталистов, от размеров товарной сети, распределения доходов, количества безработных и т. д.—от всего этого зависит емкость рынка. Рабочий может приобрести товаров только на определенную сумму — никак не больше, чем на ту, что он зарабатывает. Размер его заработной платы определяет его платежеспособный спрос, а колебания в плате изменяют, сверх того, соотношение между отдельными товарами в этом спросе. То же можно сказать и о других группах населения. Поэтому при рассмотрении вопроса о емкости городского рынка нельзя отвлекаться от вопроса о товарности хозяйства, поскольку эта последняя определяет общее экономическое развитие и состояние городского хозяйства или, вернее, промышленности. Выяснение вопроса о размерах товарной продукции важно еще и потому, что в зависимости от этого можно определить и удельный вес, как в целом, так и отдельных промышленных товаров в общем платежеспособном спросе. На опыте хозяйства СССР

мы знаем, что благодаря недостатку ряда промышленных товаров — они в спросе заменяются другими промышленными же или сельскохозяйственными товарами. Потребитель, располагая определенной суммой, предназначенной для покупки товаров, в случае отсутствия на рынке тех товаров, которые ему нужны — переходит к другим, что изменяет удельный вес емкости рынка различных товаров. Сопоставление же спроса с предложением дает возможность составить баланс, который имеет не только статистическое, но и экономическое значение: учитывая статьи этого баланса, можно соответственным образом направлять спрос или же развивать такие отрасли промышленности, на продукцию которых повышается спрос. Без такого сопоставления невозможно точно регулировать и развитие тех отраслей промышленности, которые производят предметы широкого потребления. Плановость в развитии их в значительной степени зависит от сопоставления емкости рынка и товарного предложения. Конечно, это относится не только к емкости городского рынка, но и деревенского; но тем не менее более тесно связано с изучением городского рынка, более разнообразного и сложного по своим потребностям. И если мы возьмем построение пятилетнего плана хозяйственного строительства СССР, то увидим, что там вопрос о емкости рынка разрешается на основе тесной увязки с вопросом о размерах товарного предложения.

Если в капиталистическом хозяйстве связь между ростом промышленности и расширением емкости городского рынка не достаточно ясна и не всегда прямо пропорциональна, то в хозяйстве переходного периода она очевидна; развитие промышленности, увеличение продукции, рост производительности труда идет одновременно с ростом заработной платы. Социалистическое хозяйство не стремится к выкачиванию из рабочих все большей и большей нормы прибавочного продукта — наоборот, каждое хозяйственное достижение вызывает увеличение заработной платы, которая временами обгоняет рост производительности труда. А это повышает покупательную способность рабочих и служащих, увеличивает емкость городского рынка. Одновременно идет и процесс удешевления товаров, что повышает реальную заработную плату и также увеличивает спрос. Если в денежном выражении этот спрос и остается на прежнем уровне, то тем не менее в товарных единицах он возрастает и требует от промышленности увеличения товарной массы.

При определении емкости рынка огромное значение имеет и вопрос о качестве товаров. Население покупает товары только для того, чтобы их потреблять. Если товар обладает высоким качеством, то его служба продолжается дольше, чем служба товара невысокого качества. Не напрасно в вопросе о борьбе с товарным голодом одно из видных мест занимает и проблема борьбы за повышение качества продукции. Если мануфактура не разлазится, не линяет и не выцветает, то одежда может служить долго и спрос населения на нее относительно снизится. Поэтому, важно при определении емкости рынка не только знать товарность, но и качество тех товаров, которые на рынок поступают [1]).

Перейдем теперь непосредственно к самому вопросу о емкости городского рынка. Из прежнего изложения мы знаем, что он определяется платежеспособным спросом. Нельзя, конечно, считать, что этот платежеспособный спрос будет выражаться всей суммой дохо-

[1]) Проф. С. Струмилин в своей работе «Емкость нашего рынка» дает очень интересную таблицу «службы» отдельных товаров, как нормальной, так и фактической. Но нужно оговориться, что данные он берет за 1921—22годы, что непоказательно, так как в этот период хозяйство СССР было в наибольшем упадке, качество продукции было наиболее снижено. Но это не исключает необходимости такого исчисления, особенно, если мы хотим определить емкость рынка по отдельным товарным группам.

дов городского населения. Бюджет городского жителя, будь то буржуа или рабочий, складывается из ряда слагаемых, из которых только часть идет на приобретение товаров. Для определения удельного веса отдельных товаров необходимо из общей суммы доходов исключить расходы на квартиру, культурные нужды и т. д.— и тогда мы получим тот остаток, который идет на покупку товаров. Мы уже говорили о том, что в общей сумме, определяющей емкость рынка, эти вычеты несущественны. Если рабочие ходят в театр и расходуют на это по 2 рубля в месяц, то эти деньги нельзя вычесть из общей суммы, определяющей емкость рынка ведь из этих рублей образуются средства, которые идут на оплату артистов, капельдинеров, рабочих театра, которые расходуют эти средства также на покупку товаров. Все это совершенно верно. Но если мы присмотримся ближе, то увидим, что это не все равно. Артист израсходует эти деньги частью не на те товары, на которые израсходовал бы их рабочий — спрос его будет иной. И если мы не разберемся отдельно в спросе рабочего и артиста, то нам трудно будет определить товарную емкость рынка, а тем самым и самое определение потеряет практический смысл. Ведь для нас будет мало толку, если мы просто скажем, что вся емкость рынка определяется в столько-то миллионов или миллиардов. Нужно знать, из спроса на какие товары она складывается, каков удельный вес каждого товара. Поэтому нам наряду с определением общей суммы платежеспособного спроса необходимо разобраться и в спросе по отдельным товарам. А поэтому нужно учесть все те социальные группы, которые выступают на рынке, как покупатели. В этом заключается значительная сложность в изучении городского рынка. В городе мы имеем население, доходы различных групп которого резко друг от друга отличаются. Особенная пестрота имеется, конечно, в капиталистическом хозяйстве, тем более, что там имеется значительная часть населения, платежеспособный спрос которой совершенно не поддается учету. Попробуйте-ка учесть более или менее точно доход буржуа или модного адвоката, артиста и т. д. Эта пестрота идет еще и по другой линии — на ряду с архи-миллионерами и прожигателями жизни имеются огромные кадры безработных, нищих, инвалидов, доходы которых крайне ничтожны. А между этими полюсами существует бесчисленное множество ступеней, на которых расположены самые разнообразные группы. Даже заработная плата рабочих не представляет какой-либо устойчивой величины. Учесть все это чрезвычайно трудно и можно делать только приблизительно и с значительными ошибками. Но если бы было возможно даже учесть доходы всего городского населения, то и этого было бы недостаточно—нужно вычесть те расходы, которые идут на другие нужды, а не на покупку товаров. При отсутствии каких-либо норм квартирной платы и учета других расходов— это опять таки возможно только в самой общей форме.

Иное положение создается в хозяйстве переходного периода. Основная масса городского населения представляет собой рабочих и служащих государственных и кооперативных организаций, которые продают свой труд и получают определенную заработную плату, которая поддается учету. Размеры заработной платы регулируются государством и профессиональными союзами. Значительно резких колебаний в размерах заработной платы нет, благодаря чему нет и той огромной дифференциации в платежеспособном спросе отдельных групп. Количество лиц свободных профессий ограничено, равно как и ограничено и количество буржуа, причем доходы их также не особенно велики. Таким образом, значительная часть доходного бюджета городского населения может быть учтена. На ряду с этим необходимо отметить, что и доходы нетрудового населения поддаются в общем учету. Основным источником здесь является налоговая статистика. Данные о выборке патентов, о подоходном налоге

и уравнительном сборе могут быть положены в основу исчисления платежеспособного спроса. Правда, эти данные не всегда точны и недостаточно полны. Особенно они были неудовлетворительны в первые годы восстановительного процесса, когда существовала широкая возможность спекулировать и уклоняться от всякого государственного контроля. Но по мере того, как частный капитал вводится в определенное русло, превращается как мы уже указывали, в своеобразную форму «государственного капитализма» создается все больше возможностей к тому, чтобы учесть доходы частного торговца и промышленника, как в интересах обложения его налогами, так и в интересах учета емкости рынка. С другой стороны, число лиц свободных профессий — вольнопрактикующих врачей, артистов, писателей и т. д. также относительно сокращается. По мере организации государственных лечебных учреждений — врачи переходят на положение служащих, то же происходит и с артистами и т. д. При сокращении частных издательств создается возможность учитывать доходы писателей. Таким образом, постепенно вся основная масса городского населения может быть учтена и доходы ее выявлены. Всю сумму емкости городского рынка можно учесть. Но, как мы видим, этот учет возможен только в таком хозяйстве, в котором единый регулирующий аппарат может получить все данные, необходимые для учета рынка. Без сведений о фонде заработной платы и о доходах нетрудового населения никакого учета емкости рынка произвести нельзя. Тем более трудно произвести этот учет по отдельным товарам.

И здесь нужно сказать, что мы встречаемся с рядом затруднений. Мы говорим о том, что дифференциация городского населения по доходам в переходный период менее значительна, чем в капиталистическом хозяйстве. Но все же она существует и необходимо ее учитывать. Мы можем прежде всего разделить городское население на две группы — трудовое и нетрудовое население. Но затем должны каждую из этих групп, в свою очередь, разбить на несколько подгрупп. Первую группу можно разбить на 1) рабочих: а) чернорабочих, б) средней и в) высшей квалификации, 2) служащих мелких и средних, 3) высших служащих (специалистов, получающих высокие оклады), 4) хозяев-одиночек (кустарей и ремесленников), 5) прислугу, 6) государственных иждивенцев и 7) безработных. Вторую группу можно разбить также на подгруппы соответственно размерам дохода (здесь можно пользоваться налоговой статистикой). Ясно, что эти деления на группы довольно условны. Если мы даже возьмем первую подгруппу — рабочих, то и здесь будем иметь различный доход, как в абсолютных величинах, так и в относительных (соотношение заработной платы и цен на товары в данном районе, особенности местных экономических условий и т. д.). Тем более будет разница в доходах служащих, хозяев-одиночек и т. д. Будет также значительная разница даже в группе прислуги, ибо здесь доход, а особенно расход на товары, находится в тесной зависимости от того, у кого прислуга работает, т. е. каковы доходы ее нанимателя. Наибольшую ясность, пожалуй, и однообразие дает категория государственных иждивенцев — здесь можно точно фиксировать доходы, особенно для тех иждивенцев, которые находятся в домах инвалидов или получают помощь в натуральной, а не денежной форме. Но несмотря на такую дифференциацию намеченных нами групп и подгрупп — мы все же можем установить для каждой из них определенные средние данные, обеспечивающие приблизительную точность. Мы должны оговориться, что полного учета совершенно безошибочного и не может быть — для этого нужно было бы вести систематическое обследование каждого потребителя, что является абсурдом. Имея отдельные подгруппы, мы можем для каждой из них вычислить средний доход путем ряда обследований, через

анализ бюджета в целом и отдельных частей его. Такие обследования систематически производятся и проведение их не представляет затруднений. Выборочные обследования дают возможность выяснить бюджет различных групп, сравнивая их между собою. Те же обследования помогают установить средние данные для одной группы путем сопоставления и сравнения отдельных хозяйств. Таким образом, создается возможность установить для каждой группы наиболее типичные элементы, наиболее основные слагаемые. Это важно для нас, чтобы иметь возможность определить потоварную емкость рынка и дает возможность определить общую покупательную способность каждой группы. Ясно, что каждая из перечисленных нами групп, расходует различную сумму из своих доходов на покупку товаров— здесь дело не только в различных товарах, но и в общей сумме, ассигнуемой на покупку товаров. Мы уже говорили, что на пищу, лица, получающие меньше заработную плату расходуют относительно больше из своего бюджета, чем лица, получающие более высокую оплату труда. Такие же изменения отдельных статей бюджета идут и по другим линиям — одни группы расходуют относительно больше на культурные развлечения (театр, кино), другие на религиозные обряды и т. д. Только разделяя все городское население на группы можно выделить в каждой группе платежеспособный спрос. Имея доход рабочего, получающего сто рублей в месяц, можно установить, какая часть из этих ста рублей пойдет на покупку товаров. Часть этих денег пойдет на оплату квартиры, часть — на культурные нужды и т. д. Остаток образует покупательный фонд, который распределяется между различными товарами. У всех горожан, получающих 100 рублей в месяц, приблизительно равномерно распределяются все расходы. Отклонения в ту или иную сторону незначительны и можно говорить о среднем распределении доходов. Если, например, взять расход на квартиру, то при государственном регулировании квартирной платы и установлении ее зависимости от заработной платы — квартирная плата является более или менее точной величиной, составляющей определенный процент от всего заработка. Также точно можно установить и удельный вес других расходов и получить для каждой группы среднюю величину платежеспособного спроса. Поверка полученных данных через периодические бюджетные обследования даст возможность вносить коррективы, которые могут быть как случайного характера, так и закономерные, вытекающие из общих изменений рынка и всего хозяйства. Имеет большое значение и вопрос о количестве членов семьи каждого потребительского хозяйства. Статистические данные позволяют определить не только количество населения, но и распределение в среднем на каждую семью. Это весьма важно, так как размеры семьи влияют на платежеспособный спрос и перестраивают его как количественно, так и качественно.

Допустим, что мы установили для каждой подгруппы общий платежеспособный спрос. Следующей задачей является установить соотношение различных товаров в общем расходе на покупку товаров. Здесь также весьма помогают бюджетные обследования. На ряду с этим полезный материал дают и отчетные данные о производстве и сбыте различных товаров за прошлое время. Как мы говорили, удельный вес различных товаров в общем спросе различен. Прежде всего здесь нужно отметить, что различные товары покупаются на разные сроки потребления. Если хлеб нужно покупать ежедневно, то одежду нужно покупать два-три раза в год, а посуду, мебель и другую домашнюю утварь в несколько лет раз. Есть потребности, которые необходимо удовлетворять ежедневно—назовем их А. За год их можно обозначить 365 А. Другие потребности нужно удовлетворять еженедельно—Б, а за год 52 Б. Третьи—ежемесячно—12 В и, наконец, четвертые ежегодно—Г. Общая сумма заработной платы

за год будет равна тогда 365 А+52 Б+12 В+Г, а ежемесячная заработная плата составит всего эту сумму, деленную на двенадцать. В каждый месяц рабочий получает одну двенадцатую часть всей суммы и может удовлетворить такую же часть своих потребностей. Но если он может сделать это в отношении таких товаров, которые он покупает ежедневно, еженедельно и ежемесячно, то в отношении тех товаров, которые он приобретает раз в год — этого сделать нельзя. Либо он должен часть месячного заработка откладывать для покупки этих товаров, либо покупать один месяц одни товары, а другой—другие. Таким образом, емкость рынка по отдельным товарам колеблется. И при определении ее необходимо учитывать особенности различных товаров, их удельный вес, как во всем бюджете, так и в каждом месяце. Далее, товары можно сгруппировать по степени их необходимости, о чем мы уже упоминали. В каждом бюджете потребителя хлеб и соль будут занимать наиболее видное место в спросе на товары. К ним можно присоединить еще несколько товаров, спрос на которые можно в среднем определять пропорционально количеству городского населения, потому что вся масса его в среднем потребляет этих продуктов определенное количество, независимо от платежеспособности и колебания емкости рынка в ту или иную сторону в общем незначительны. Другое дело с предметами потребления, которые не являются предметами первой необходимости — здесь нужно разбирать отдельно бюджеты каждой отдельной группы населения. Если в бюджете рабочих покупки ситца занимают определенное место, то в бюджете служащего ситец уступает место другим видам мануфактуры, а в бюджете наиболее зажиточных групп и вовсе не фигурирует. Ряд товаров, как мы отмечали, покупается только определенными группами, которые не приобретают других товаров. Без дифференциации всего городского населения на группы — нельзя установить такого изменения в качестве потребляемых товаров. Без этого нельзя сделать выводов и о количестве потребления некоторых товаров. Если мы подушно определим потребление сахара, то это будет неверно, потому что зажиточные группы потребляют на душу сахара гораздо больше, чем беднота. Нельзя потребление сахара расчитывать так, как потребление соли или хлеба. Правда, можно вывести среднее душевое потребление сахара, но оно будет приближаться к истине только тогда, когда получится в результате изучения потребления по отдельным группам и затем суммировано. То же можно сказать о масле, яйцах и ряде других товаров. Таким образом, мы можем очень схематически и грубо разбить товары на три группы: 1) те товары, потребление которых можно исчислить путем помножения средней нормы потребления на число потребителей; 2) те товары, потребление которых будет возрастать прямо пропорционально росту дохода и, наконец, 3) те товары, которые в различных группах потребителей вытесняют другие товары, выступающие в спросе других групп или же уступают место другим товарам. С другой стороны, мы должны распределить товары в отношении их спроса и со стороны изучения периодов использования и потребления. На один спрос идет непрерывно, на другие периодически. Качество товаров также должно быть принято во внимание, как мы отмечали.

Из всего сказанного ясно, что нельзя при исчислении емкости городского рынка брать просто какие-то средние величины по товарам, отвлекаясь от платежеспособности отдельных групп и особенностей различных товаров. Только систематическое изучение бюджетов потребителей по различным группам может дать достаточно ясные и отчетливые данные. Но кроме того, необходимо помимо рассмотрения отдельных групп не уклоняться и от анализа спроса по отдельным экономическим и географическим районам. Если мы сравним спрос московского или ленинградского рабочего,

получающего сто рублей в месяц со спросом рабочего небольшого городка, получающего ту же заработную плату, то нельзя будет сказать, что в среднем у них этот спрос распределится одинаково. Если мы даже отбросим то обстоятельство, что у мескевского и ленинградского рабочего на покупку товаров пойдет меньше денег, потому что ему дорожо стоит квартира, он ходит в театр, то и в этом случае расходы на товары у них будут складываться по разному. Рабочий мелкого городка в некоторой части приближается к крестьянину — у него есть огород, корова, птица. Если он даже и не выступает на рынке, как мелкий производитель, то за то покупает меньше продуктов питания, имея их в своем хозяйстве. Тем самым у него остаются большие средства на покупку промышленных товаров. Следовательно, необходимо здесь внести поправку на основе изучения бюджетов этих рабочих, в том, конечно, случае, если мы имеем типичное явление. В зависимости от экономических и географических явлений находится и спрос по отдельным товарам — в одних районах нет нужды в теплой одежде, в других — в валяной обуви и т. д. Вычет одного товара связан с включением других, с перестройкой всего спроса. Без этого учота нельзя правильно организовать завоз товаров, так как будут иметь место бесполезные перевозки, затоваривание в отдельных районах и недостаток товаров в других.

Мы говорили о потреблении индивидуальном. Но на ряду с ним существует и производственное потребление. Если в деревенском рынке это производственное потребление тесно сплетено с личным и часто не представляется возможным отделить его, то этого мы не имеем в городском потребительском рынке. Прежде всего нужно отметить, что как правило, весь, произведенный продукт поступает на рынок. Если же часть его и остается в самом производстве, то необходимая часть остающегося в предприятии товара поддается учету и не усложняет определения товарного выхода на рынок. Если, например, добыча нефти сопряжена с потреблением части добытой нефти здесь же на промыслах, то эта часть устанавливается наперед и учитывается при составлении производственного плана.

Если же взять производственное потребление других отраслей промышленности, то в капиталистическом хозяйство учет этого потребления так же затруднителен, как и учет личного потребления, хотя, пожалуй, несколько логче, поскольку между отдельными капиталистами существует более тесная связь, чем между производством и личным потреблением. В хозяйстве же переходного периода единство хозяйственного плана дает возможность учитывать производственное потребление более точно. Степень этой точности зависит от того — увязаны ли между собой отдельные предприятия.

Но определение производственного спроса не разрешает еще вопроса об удовлетворении его. Значительная часть сырьевых ресурсов поступает не от крупной промышленности, а от мелкого товарного хозяйства. Выявленная омкость рынка со стороны производства может быть в отдельных случаях неудовлетворена за неимением сырья и наоборот, сырьевые ресурсы могут превосходить потребности в них. В ряде случаев это требует, если так можно сказать, перестройки емкости производственного потребления, как в сторону сокращения потребления сырья, так и в сторону его расширения. Недавно был случай, когда пришлось искусственно сужать потребление льна со стороны промышленности за неимением сырья для переработки. В отдельных случаях, когда производственные планы построены в расчете на меньшее количество сырья, нежели его поступает в действительности и когда спрос на товар, получаемый из этого сырья велик и неудовлетворен первоначальным производственным планом — создается потребность расширить производство и увеличить тем самым потребление промышленностью сырья. Мы видим, что

здесь возможны случаи, когда товарное предложение влияет на размеры емкости рынка. Но это возможно только на первой стадии переходного периода, когда производство сельскохозяйственных товаров еще не охвачено плановым руководством государства.

§ 2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЕМКОСТИ ГОРОДСКОГО РЫНКА СССР.

Исходя из тех предпосылок, которые мы наметили, как необходимые условия определения емкости городского рынка, можно теперь познакомиться с конкретными методами этой работы [1]). Но заранее необходимо оговориться, что при наличии товарного дефицита возможны значительные колебания в емкости рынка, особенно по отдельным товарам. Мы знаем, что в отдельных случаях спрос регулируется предложением и при товарном голоде, когда увеличивается предложение тех или иных товаров, увеличивается спрос и расширяются рамки платежеспособного потребления за счет сокращения других расходов.

Мы видели, что определять емкость рынка, особенно городского, нельзя на основе каких-либо средних величин, без анализа платежеспособного спроса отдельных социальных групп и отдельных районов. Поэтому огромное значение имеет материал бюджетных и выборочных обследований различных групп покупателей. Эти бюджетные обследования должны быть взяты за несколько лет, так как иначе мы не сможем учесть тех изменений, которые намечаются в бюджете, как в связи с общим ростом заработка, так и в связи с перестройкой потребления по отдельным товарам. Одновременно важным вопросом является и разбивка городского населения по группам соответственно размерам заработка. Данные Наркомтруда дают следующую таблицу за три года (см. таблицу на стр. 229).

Эти данные показывают определенную тенденцию к выравниванию заработной платы путем подтягивания наиболее отсталых групп и возможности объединения ряда их. Так, уже по приведенной таблице можно установить, что в 1926 году 2% получало свыше 150 р., 18% от 100 до 150 р. и т. д. Таким образом, можно распределить все бюджеты на несколько групп. Учитывая общую политику на выравнивание заработной платы, можно и на будущее установить примерную группировку за счет уменьшения наиболее низко оплачиваемых рабочих. Таким образом, мы получаем основной исходный показатель — размеры заработной платы. На основе обследования различных групп мы можем установить тот процент всего заработка, который идет на покупку товаров у каждой группы. Здесь важно установить другую необходимую предпосылку — размеры семьи и распределение зарабатывающих лиц по семьям. Ведь расход на товары зависит в значительной части от того, сколько человек в семье и сколько из них имеют самостоятельный заработок. Статистические данные дают эти сведения и тем самым помогают выявить семейное положение в среднем для различных групп. По статистическим данным мы имеем на каждые 100 работающих — 61,3 процента, когда работает глава семьи, 18,4 процента для оди-

---

[1]) Наиболее интересный материал по данному вопросу имеется в следующих работах: Н. Дружинин и В. Шумилин. «Опыт исчисления покупательных фондов неземледельческого населения по районам РСФСР» (Вопросы торговли, 1928 г., № 4); В. А. Базаров «Использование бюджетных данных для построения структуры городского спроса в перспективе генерального плана» (Плановое хозяйство, 1927 г., № 7); С. Г. Струмилин «Очерки Советской экономики», изд. 1928 г. Этими тремя работами плюс ряд статей, содержащих преимущественно фактический материал и контрольными цифрами мы пользуемся при разработке вопроса о емкости городского рынка.

Группы по размерам заработка (месячн).	1926 г.	1925 г.	1924 г.
до 20 р.	5,0	12,0	19,9
20— 30 р.	10,8	18,6	23,2
30— 40 р.	15,6	21.8	20,0
40— 50 р.	16,9	17,2	14,2
50— 60 р.	14,3	11,1	8,9
60— 70 р.	10,4	7,0	5,6
70— 80 р.	7,8	4.4	3,4
80— 90 р.	5,7	2,8	2,0
90—100 р.	4,1	1,8	1,2
100—110 р.	2,9		
110—120 р.	2,0		
120—130 р.	1,4	2,9	1,4
130—140 р.	1,0		
140—150 р.	0,7		
150—200 р.	1,2		
200—250 р.	0,2	0.4	0.2
250—300 р.	—		
300 р. и выше	—		
средний размер заработка (в черв. рубл.)	53,12	41,74	36,93

ников и 20,3 процента для прочих. Это дает возможность более точно учесть заработную плату со стороны ее расходования. Такие же обследования можно произвести не только по отношению к рабочим, но и служащим. Что же касается нетрудового элемента и ремесленников, то по отношению к этим группам можно согласиться полностью с В. А. Базаровым:

«Что касается группы ремесленников и торговцев, то капиталистическая их верхушка в настоящее время численно совершенно ничтожна и, повидимому, в перспективе генерального плана также не имеет особых шансов на быстрый количественый рост. Поэтому при установлении структуры массового потребления городов этот верхушечный слой можно без большой погрешности игнорировать. Мелкие ремесленники и торговцы и по уровню жизни, и по культурному уровню, и по бытовым навыкам очень близки рабочему населению; мы считаем поэтому возможным распространить на них нормы рабочих бюджетов» [1].

Перейдем теперь к вопросу о распределении всех расходов. Здесь мы также можем пользоваться бюджетными данными. Массовые обследования (а мы имеем за каждый год свыше 2 000 обследованных рабочих бюджетов) дают нам определенные данные (см. материалы за 1925 г. на стр 230).

Мы видим, что можно установить уже по этим данным некоторую закономерность в отдельных расходах. Прежде всего мы должны отметить, что расходы на квартиру, благодаря установленным нормам оплаты помещения на основе заработка, в процентах от величины заработка почти не меняются. Расходы на топливо и освещение падают благодаря тому, что наиболее зажиточные расходуют топлива и света меньше, чем беднота. Расходы на пищу относительно падают, а на одежду возрастают. Интересно отметить рост «прочих» расходов — это расходы на культурные нужды. Распределение расходов по статьям в среднем соответствует не только тем данным, которые мы имеем из опыта СССР, но и данным обследования в капиталистических странах. Исходя из этих данных и учитывая те изменения,

[1]) Плановое хозяйство, 1927 г., № 5. стр. 85—86.

Группы	Зарпл. главы семьи	Израсходовано семьей в червонных рублях на:						Израсход. в %% к итогу на:				
		Помещ.	Топл. и освещ.	Питанию	Одеж. об. и туалет	Проч.	ВСЕГО	Помощен.	Топ. и освещ.	Питанию	Одеж. об. и туалет	Проч.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I	16,9	1,68	4,37	19,91	7,14	4,08	37,18	4,5	11,8	63,5	19,0	11,2
II	28,5	2,65	4,87	25,09	11,34	7,09	51,04	5,2	9,6	49 2	22,2	13,8
III	39,5	2,96	5,50	30,08	15,69	8,15	62,38	4 7	8,8	48 2	24,1	14,2
IV	48,9	4,75	5,79	35,64	19 21	11,06	76,45	6,2	7,6	46 6	25,2	14,4
V	58,8	4,63	5,78	39,52	22,16	13,85	85,94	5,4	6,7	46,0	25,8	16 1
VI	65.0	5,52	6,17	42,50	22,73	16,64	93,56	5,9	6,6	45,4	24,3	17,8
VII	76,5	5 79	6,38	45 31	25,46	19,59	102,53	5,7	6,2	44 2	24,8	19,1
VIII	103 3	7,67	7,20	55 93	31,77	27,87	130,44	5,9	5.5	42,9	24,4	21,3
В среднем	66,5	5 31	6,00	41,81	22,92	16 87	92 91	5,7	6,5	45,0	24,5	18,3[1])

[1]) «Плановое хозяйство», 1927 г., № 5, стр. 76.

которые намечены в области хозяйственной политики, можно соответственно менять удельный вес слагаемых. Если у нас намечается по плану рост заработной платы, то соответственно можно увеличить процент расхода на нее за счет других статей и т. д. Дальнейший этап — определение потоварной емкости. Как мы уже отмечали — это является наиболее трудной частью работы. Ведь потребление отдельных товаров не идет прямо пропорционально росту платежеспособного спроса. Но и эта задача не может считаться совершенно неразрешимой. Подобно тому, как уже установлено, что рост дохода относительно уменьшает потребление продуктов питания по сравнению с промышленными товарами (закон Энгеля) можно установить и по отношению к отдельным группам товаров динамику их потребления. Опыты такого исчисления производятся каждый год и с каждым годом дают определенный эффект, уточняя все больше и больше полученные материалы.

Мы до сих пор говорили о средней емкости рынка по определенным группам городского населения. Но мы не должны забывать о необходимости одновременно учитывать и районные особенности. Для организации торговли в СССР это особенно важно, поскольку без этого учета невозможно проводить правильное распределение товаров по отдельным районам. В хозяйстве СССР производится такой учет емкости рынка по отдельным районам. Здесь также наиболее легко выяснить спрос трудового населения и наиболее трудно определить спрос буржуазии. При исчислении емкости рынка в отдельных районах важно иметь не только данные о заработной плате, но и ряд дополнительных данных. Прежде всего важно установить связь рабочих и служащих с сельским хозяйством, т. е. выяснить в какой мере они живут только на получаемую заработную плату или же имеют собственное хозяйство (огород, посевы, скот, птицу и т. д.). В условиях СССР это особенно важно, так у нас в ряде районов рабочие фабрик и заводов являются одновременно и сельскими хозяевами. Во многих городах и поселках городского типа рабочие и служащие имеют домашнее хозяйство, которое в натуральной форме даст им часть необходимых продуктов питания и тем самым высвобождает средства для покупки промышленных товаров. Особенно это имеет место в ряде отдаленных районов. С другой стороны в тех районах, где имеется кустарная промышленность, непосредственно, снабжающая рынок, спрос на товары, выпускаемые государственной промышленностью падает; при этом можно, конечно, приблизительно установить на какие именно товары этот спрос падает.

Нужно еще отметить, что по отдельным районам меняется соотношение отдельных групп населения по их бюджету—в одних районах число лиц, получающих 100 рублей относительно больше, чем в других и т. д. Изменения эти имеют место не только по отдельным группам трудящихся (рабочие разных категорий, рабочие и служащие), но и в отношении между линами наемного труда и нетрудовым элементам. Вот какие данные мы имеем по районам РСФСР (см. стр. 232).

Приведенная таблица показывает значительные колебания по отдельным районам. Мы видим, что процент трудящихся колеблется от 65,5 до 80,2 по разным областям. Одновременно, колеблется и фонд на промышленные и сельскохозяйственные товары, как в соотношении промышленных и сельскохозяйственных товаров, так и в отношении спроса трудового населения по сравнению с нетрудовым. Эти данные крайне важны для установления планов завоза товаров применительно к отдельным районам. Важно еще отметить, что и изменение доходности населения в различных районах идет по разному. Постройка нового завода, создание административного центра, прокладка железной дороги—все это способствует тому, что с каждым

Удельный вес группы лиц «наемного труда» [1]).

Районы	В доходах неземлед. населения	В покупат. фондах на:	
		Промтовары	Сельхозтов.
	1926/27 г.	1926/27 г.	1926/27 г.
Сев.-Восточный	80,2	77,3	81,5
Вятско-Ветлуж.	76,3	72,9	78,7
Башкирия	75,8	66,7	78,7
Сибирь	69.6	66,0	71,9
Нижне-Волжский	69,2	66,0	71,6
Средне-Волжский	68,7	63 2	72,5
Казакстан	68,7	63,2	72,5
ДВО	68,7	64,1	70,9
ЦЧО	65,5	58,9	69.9
Сев. Кавказ	67,7	66.3	68,4
Крым	68,1	66,3	68,4

годом в отдельных районах рост благосостояния населения изменяется. А мы знаем, какое большое значение имеет это для выяснения тех изменений, которые производит рост дохода в количестве и качестве спроса. По тем же данным Наркомторга, которые мы проводили выше, эти изменения рисуются следующим образом:

Темп роста за 4 года [2]).

Районы	Доходы	Покуп. фонда на промтов.
Сев.-Восточный	53,0	36,7
Вятско-Ветлужский	69,8	51,6
Бурято-Монголии	55,0	41.1
ЦЧО	64,4	48,5
Сибирь	66,1	49.7
Сев.-Кавказ	72,2	63,1
Башкирия	73,7	53,9
Северо-Западный	75,9	58,6
Средне-Волжский	77,3	59,7
ЦЧО	78,5	64,1
Казакстан	79,8	60,2
Урал	96,9	78,6
Нижне-Волжский	98,6	80,0

Мы, видим, что в ряде районов это повышение дохода, увеличивающее резко и спрос на промышленные товары, идет очень быстро—

[1]) «Вопросы торговли» 1928 г., № 4, стр. 88.
[2]) «Вопросы торговли», 1928 г., № 4, стр. 89.

почти вдвое. Без всякого подсчета можем сказать, что постройка Днепростроя и Семиреченской железной дороги резко повышают уже сейчас доходность населения и в будущем в значительной мере перестроят емкость рынка в этих районах.

Все эти данные подчеркивают необходимость изучать каждый район в отдельности и на основе этого изучения строить общую сводку емкости рынка. При этом изучении мы естественно должны пользоваться теми же методами, о которых говорили раньше. Естественно, что мы здесь натыкаемся на ряд трудностей, которые не встают при анализе бюджетов крупных промышленных центров. Разрешить их можно только при условии тщательного изучения всего хозяйства данного экономического района. Не случайно разработка планов хозяйственного строительства, а следовательно, и построение плана снабжения населения товарами Госплан считает необходимым проводить не только в централизованном порядке, пользуясь средними данными, но и одновременно проводит тщательную работу через местные плановые организации, устраивает совещания, специально посвященные проблемам местного значения. Наш Союз настолько разнообразен по своим экономическим формам, что отказ от рассмотрения по районам всего хозяйства, а следовательно, и платежеспособного спроса, был бы гибелен для всего дела планирования.

Мы установили, что в хозяйстве переходного периода создаются объективные условия, которые облегчают исчисление емкости городского рынка. Но в хозяйстве СССР эти условия осложнены тем разнообразием отдельных районов и хозяйственных форм, которые у нас существуют. Только систематическая проверка всех данных, проработка новых форм учета, установление закономерности в изменениях отдельных показателей, помогут найти наиболее точные формы учета и дадут наиболее правильные ответы. По мере уточнения всех этих данных и при одновременном отмирании тех хозяйственных форм, которые затрудняют учет емкости рынка и связаны с наличием, как нетрудового населения, так и разнообразия в потребностях и покупательной способности трудящихся на разных ступенях материального положения и в разных районах—мы сможем все ближе и ближе подходить к возможности установить не только емкость городского рынка, но и баланс спроса и предложения, достаточно точно составленный.

Перейдем теперь к вопросу о емкости деревенского рынка.

§ 3. ТОВАРНОСТЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕМКОСТЬ ДЕРЕВЕНСКОГО РЫНКА.

В главе о рынке сельскохозяйственных продуктов мы установили отличие этого рынка от рынка промышленных товаров. Это различие в значительной мере относится и к вопросу о емкости деревенского рынка. Если в промышленности существует связь между товарностью и емкостью рынка, то тем более эта связь существует в сельском хозяйстве. В промышленности емкость рынка определяется в основном для трудового населения размерами заработной платы. Зная бюджет служащего и рабочего, классифицируя доходы по определенным группам, выделяя все расходы, не связанные с приобретением товаров, мы получаем сумму, которая идет на приобретение товаров. Даже ремесленник, который не получает определенной заработной платы, но который производит товары на рынок, поддается учету как потребитель товаров и можно более или менее точно определить его платежеспособный спрос. Совершенно иную картину представляет собой сельское хозяйство. Здесь размеры емкости рынка находятся в прямой и непосредственной зависимости от товарности хозяйства. Крестьянин не получает определенную заработную плату, а приобретает товары на сумму, которую он выру-

чит, продав свой хлеб или другие продукты своего хозяйства. В зависимости от того, сколько и на какую сумму продуктов он продаст, он может приобрести те или иные товары. Таким образом, в основном от товарности его хозяйства зависит и емкость рынка. Без определения товарности не представляется совершенно возможным определить емкость. И при исчислении емкости крестьянского рынка нужно подходить только от изучения товарности.

Все произведенные в сельском хозяйстве продукты образуют валовую продукцию сельского хозяйства. Но не вся эта продукция поступает на рынок. Часть ее оседает в самом хозяйстве и идет для личного и производственного потребления. В мелком хозяйстве это личное и производственное потребление неотделимы друг от друга и при экстенсивном ведении хозяйства составляют довольно значительную величину. В тех странах, где еще недостаточно сельское хозяйство связано с промышленностью и где натуральные формы играют значительную роль, величина той части продукции, которая не выходит на рынок, значительно превосходит товарную массу. Там, где сельское хозяйство имеет промышленный характер, процент товарности повышается. Если сравнить СССР и Соединенные Штаты, то ясно выступит это колебание товарности — в СССР можно в среднем считать товарность сельского хозяйства в 18—20 процентов по отношению к валовой продукции, в Соединенных штатах в 70—80 процентов. Отсюда ясно, что и емкость деревенского рынка в различных странах резко колеблется.

Подходить к определению емкости крестьянского рынка нужно, таким образом, от исчисления валовой продукции сельского хозяйства. Если взять ее суммарно, то в среднем можно вычислить, пользуясь статистическими данными. Зная размеры посевной площади и данные о видах на урожай, можно исчислить количество пудов хлеба. Зная величину стада коров, можно также определить размер удоя. Конечно, эти данные будут весьма приближенными и нужна хорошая постановка учета для того, чтобы они соответствовали действительности. Исходя из валовой продукции можно перейти к определению товарной массы. В среднем, как мы сказали, можно установить процент товарности хозяйства. Но здесь всегда будут колебания в зависимости от различных причин. Во-первых, большое значение имеет здесь вопрос о размерах отдельных хозяйств. Поясним это примером. Допустим, что в определенном районе имеется 10 хозяйств, у которых имеется 10 коров, всего по одной корове на хозяйство. И рядом имеется одно хозяйство, которое имеет также 10 коров. Ясно, что при всех прочих равных условиях, последнее хозяйство выбросит на рынок гораздо больше молока или молочных продуктов, чем первые десять, имеющие столько же коров, потому что в первом случае каждое хозяйство само потребляет значительную часть полученного молока. Но это будет, как мы сказали, при прочих равных условиях. Если же мелкие хозяйства не имеют ничего, кроме коровы, но нуждаются в приобретении товаров, то они не станут вовсе потреблять молока и весь удой будут реализовать на рынке. Общее состояние каждого отдельного хозяйства, его мощность, степень универсальности, как мы уже говорили, понимая под этим такое хозяйство, которое не имеет ярко выраженного промышленного характера и производит различные продукты, не делая установки на определенный рынок сбыта — все это влияет на размеры товарности сельского хозяйства. Указывая на относительное падение товарности хлеба в СССР тов. Сталин говорит:

«Чем объяснить в таком случае, что, несмотря на эти обстоятельства [1]), мы производим товарного хлеба вдвое меньше, а вывозим за границу хлеба раз в двадцать меньше, чем в довоенное время?

[1]) Т. е. на высокий урожай в течение нескольких лет.

Объединяется это, прежде всего, и главным образом, изменением строения нашего сельского хозяйства в результате Октябрьской революции, переходом от крупного помещичьего и крупного кулацкого хозяйства, дававшего наибольшее количество товарного хлеба, к мелкому и среднему крестьянскому хозяйству, дающему наименьшее количество товарного хлеба. Уже одно то, что до войны мы имели 15-16 млн. индивидуальных крестьянских хозяйств, а теперь мы имеем 24-25 млн. крестьянских хозяйств,—уже одно это говорит о том, что основной базой нашего сельского хозяйства является мелкое крестьянское хозяйство, дающее минимум товарного хлеба. Сила крупного хозяйства в земледелии, является ли оно помещичьим, кулацким или коллективным хозяйством, состоит в том, что оно, это крупное хозяйство, имеет возможность применять машины, использовать данные науки, применять удобрения, подымать производительность труда и давать, таким образом, наибольшее количество товарного хлеба. И, наоборот, слабость мелкого крестьянского хозяйства состоит в том, что оно лишено, или почти лишено этих возможностей, ввиду чего и является оно хозяйством полупотребительским, малотоварным» [1]).

Большую роль играет в определении размеров товарности и состояние цен. Мелкое хозяйство, не находящееся в прямой зависимости от рынка, более или менее устойчивое,— определяет размеры выбрасываемого на рынок товара в зависимости от цен, которые на рынке в данное время существуют. Причем здесь играют роль не только цены на продукты сельского хозяйства, но и на промышленные товары. Если цены на сельскохозяйственные товары чрезмерно низки, а на промышленные—высоки, то это уменьшает товарность сельского хозяйства. Оно замыкается, отказывается от связи с рынком и переходит к натуральным формам — сами крестьяне начинают изготовлять одежду, обувь и т. д. Опыт СССР показал, что такие случаи возможны, как на рынке сельскохозяйственных товаров в целом, так и по отдельным товарным группам. Благодаря этим же причинам возможно и перемещение товарности хозяйства, равно как и валовой продукции, в сторону увеличения одних товаров за счет других. Все это естественно затрудняет учет товарности крестьянского хозяйства, а следовательно, и емкости деревенского рынка и требует самого внимательного изучения не только размеров валовой продукции, но и всех тех факторов, которые влияют положительно или отрицательно на размеры товарного выхода.

Определенная более или менее точно товарность сельского хозяйства служит основой для определения емкости рынка, является главной статьей в доходе сельского населения. Но к этому доходу должны быть присоединены и другие доходы от различных подсобных промыслов. Прежде всего здесь необходимо учесть кустарные и отхожие промыслы. В ряде стран кустарная промышленность играет довольно большую роль и крестьянство имеет от нее доход дополнительно к сельскому хозяйству. В отдельных районах значительные доходы дают отхожие промыслы, заработки от извоза, сезонная работа на железных дорогах и т. д. Все эти доходы, как мы уже указали, в различных районах различны и зависят от множества условий. Особенно они развиты в тех странах и районах, где крестьянство малоземельно или где земля недостаточно плодородна. Поскольку здесь нельзя установить каких-либо общих норм, не только для каждой страны, но и для отдельных районов при изучении емкости довоенного рынка необходимо тщательно анализировать экономические условия каждого отдельного района. Если мы установили, что при определении емкости городского рынка нельзя ограничиться средними показателями, а необходимо учитывать соотношение раз-

[1]) И. Сталин. На хлебном фронте, стр. 8—9.

личных групп, имеющих иное соотношение в отдельных районах, то тем более нужно производить такой анализ отдельных районов для выявления емкости деревенского рынка, тем более, что в определении части размеров товарного выхода продуктов сельского хозяйства имеет большое значение и вопрос о том, является ли данное хозяйство чисто земледельческим или же оно имеет еще и другие доходы. В тех случаях, когда подсобные промыслы играют в хозяйстве большую роль — товарность уменьшается и больше продуктов сохраняется для собственного потребления.

Учтя дополнительные доходы крестьянства мы получаем общую сумму, которой крестьянин обладает для удовлетворения всех своих нужд. Но подобно тому, как это мы делали для города — нужно отметить, что не вся полученная сумма будет определять емкость рынка. Там мы указывали, что из заработной платы необходимо вычесть те расходы, которые не связаны с приобретением товаров, а также накопление. В крестьянском хозяйстве также не весь доход идет на приобретение товаров, но учесть эти расходы легче и проще, чем в городе — крестьянин не вносит квартирной платы, расходы на культурные нужды у него ниже , чем у рабочего. Основным расходом является уплата налогов, которая поддается учету как в целом, так и по отдельным хозяйствам. Остальные расходы, помимо покупки товаров, незначительны, если не считать, что в ряде районов, где крестьянство наиболее косно и неразвито, значительный расход составляет оплата служителей культа. Этот расход точно учесть трудно, но приблизительному учету он также поддается. В районах, где значительная часть земель принадлежит помещикам, которые сдают в аренду — большую статью в расходах крестьянина составляет арендная плата. Но для хозяйства СССР эта статья совершенно отпадает. Гораздо большее значение имеют сбережения в денежной форме.

Мы видим, что если нам достаточно известен общий доход крестьянского хозяйства, то определение покупательного фонда уже не представляет затруднений по сравнению с определением его для городского населения.

Таким путем мы получаем емкость деревенского рынка. Мы говорили до сих пор о крестьянском хозяйстве. Но ведь в сельском хозяйстве существуют и чисто капиталистические хозяйства, в которых вся работа производится при помощи машин и наемной рабочей силы. В этих случаях, естественно, емкость рынка может быть выявлена гораздо полнее, поскольку батраки получают определенную заработную плату и в зависимости от размеров ее находится и их платежеспособный спрос. Землевладелец же полностью может быть присоединен к классу капиталистов. Правда, он будет все же несколько отличаться от них, поскольку его производственный план не может быть так точно составлен, как план промышленного предприятия. Доход его также колеблется гораздо резче, чем доход промышленника и торговца, а следовательно и платежеспособный спрос, преимущественно на товары производственного потребления — также неустойчив. Но эти колебания незначительны и принимать их при исчислении емкости рынка не следует, тем более, что они в значительной части могут быть учтены предварительно, поскольку виды на урожай определяются в большинстве случаев задолго до реализации продукта. Если же принять во внимание, что в крупном хозяйстве обработка земли ведется при помощи усовершенствованных машин, земля удобряется и т. д., что гарантирует от резких колебаний урожая, то тем более мы имеем основание объединить землевладельца с промышленником.

Мы видим, таким образом, что самым сложным моментом в определении емкости деревенского рынка является та зависимость, которая имеется от товарности крестьянского хозяйства. Только на осно-

ве выявления товарности и можно достаточно точно подойти и к выявлению емкости рынка. В зависимости от этого имеется ряд и других особенностей в определении емкости деревенского рынка. Прежде всего нужно указать на следующее обстоятельство: в главе о торговле сельскохозяйственными продуктами мы указывали, что эти продукты поступают на рынок, как правило, в определенные сезоны; благодаря этому и емкость деревенского рынка колеблется в зависимости от этого поступления товаров. Наибольший спрос предъявляет деревня осенью, когда реализуется главная масса товаров и когда крестьянин имеет деньги. Это колебание спроса по сезонам крайне важно учитывать, так как на основе его можно устанавливать план завоза промышленных товаров. В интересах заготовок сельскохозяйственных продуктов необходимо так распределять массы промышленных товаров, чтобы они имелись на рынке в период наибольшего выхода на рынок сельскохозяйственных продуктов и чтобы предложение крестьян было противопоставлено предложению промышленных товаров. Колебание спроса по сезонам требует большой гибкости и приспособляемости от торговцев промышленными товарами. Но оно требует также и особенного внимания от лиц и учреждения, изучающих емкость рынка. Если в отношении городского рынка можно устанавливать емкость его по месяцам, с теми ограничениями, о которых мы говорили, то нельзя этого делать в отношении деревенского рынка — здесь нужно учитывать колебания по сезонам. Причем одновременно нужно отметить, что и здесь огромное значение имеет учет отдельных районов и культур. В одних областях урожай снимается раньше, в других позже; в одних районах основной покупательный фонд образуется от продажи пшеницы, в других от продажи льна; в одних районах сельское хозяйство является основным источником существования и поэтому спрос на товары резко колеблется по сезонам, в других — основную роль в бюджете играют так называемые подсобные промыслы и не будет такого резкого колебания. Все это важно при определении общих размеров емкости деревенского рынка [1]).

Другой не менее важный вопрос заключается в том, что деревенский рынок потребляет преимущественно промышленные товары, поскольку сельскохозяйственные товары производятся в самих крестьянских хозяйствах. Но из этого нельзя сделать «обобщенного» вывода, что спрос на сельскохозяйственные товары отсутствует — здесь опять нужно подойти дифференцированно, а не суммарно. Нигде сельское хозяйство полностью обеспечивает производителя необходимыми продуктами питания. Это в равной мере относится как к хозяйству промышленного типа, производящему преимущественно определенный товар и нуждающемуся в других продуктах, так и к маломощному хозяйству, которому не хватает собственных про-

---

[1]) Мы не можем согласиться с теми авторами, которые утверждают, что емкость крестьянского рынка нужно определять суммарно, без разделения на районы. Так, В. Кизенкова в своей книге «Крестьянский бюджет и потребительская кооперация» (Центросоюз, М. 1928 г.), говорит: «Вообще в таких сложных работах с еще неустановившейся методологией и многочисленными дефектами в основном статистическом материале, как работы по исчислению покупательного фонда, емкости рынка и т. п. наиболее достоверны лишь расчеты на СССР в целом. Всякая же детализация понижает качество этих исчислений и делает их тем более сомнительными, чем дробнее, чем мельче детализация» (стр. 19).

Мы думаем, что не детализация понижает качество, а наоборот, чрезмерные обобщения приводят к неверному представлению об отдельных районах, к недостаточно продуманному плану завоза промышленных товаров. Любовь к чрезмерным обобщениям также вредна, как и обратное.

дуктов, или же к хозяйству, в котором преобладают в платежеспособном спросе доходы из других источников (извоз, ремесло и т. д.). Если мы возьмем хозяйство промышленного типа, которое производит преимущественно определенный товар, то ясно будет для нас, что оно закупает все другие продукты на стороне. Так, хлопковое хозяйство Средней Азии должно быть обеспечено хлебом, потому что иначе будет снижена его товарность за счет выделения части посевной площади под посев пшеницы. Поэтому в интересах всего народного хозяйства важно учитывать эти особенности и для того, чтобы не ослаблять сырьевой базы необходимо удовлетворять спрос на продукты питания.

Если же мы отвлечемся от такого типа хозяйства и возьмем обычное «универсальное», то и здесь спрос на продукты питания будет. Во-первых, не все хозяйства обладают одинаковой мощностью и обеспечены необходимыми продуктами. Во-вторых, спрос будет на такие сельскохозяйственные товары, которые не производятся в данном районе. Значительная часть хозяйств в так называемом потребляющем районе (на севере, в тех местах, где почва недостаточно плодородна и т. д.) имеют запасы продуктов питания только на осень или на зиму и часть весны и нуждаются в этих товарах остальное время. Да и в самих производящих районах хозяйства отличаются различной мощностью. На ряду с такими, в которых излишки велики и образуют значительную товарную массу — существуют и такие, которые почти ничего не имеют и вынуждены приобретать сельскохозяйственные товары. Поэтому при определении емкости деревенского рынка недостаточно установить платежеспособный спрос и провести знак равенства между общей суммой спроса и спросом на промышленные товары. Необходимо учесть хозяйства на основе их производственной базы, считаться с мощностью хозяйств и классовым расслоением. Спрос на сельскохозяйственные товары находится в прямой зависимости от этого и требует тщательного изучения.

Но если мы и сможем установить определенное деление всего спроса на части — сельскохозяйственные и промышленные товары, то этим еще нельзя считать законченной работу. Если для городского потребителя такое разделение можно провести достаточно четко и можно сказать, что эти части платежеспособного спроса находятся между собой в определенном соотношении, на основе чего можно определить, сколько нужно заготовить для городов хлеба и других продуктов питания, то гораздо сложнее обстоит дело с крестьянским рынком. Спрос на сельскохозяйственные продукты можно разделить на две части — тот спрос, который удовлетворяется извне, и тот, который может быть удовлетворен внутри-крестьянским товарооборотом. Переход хлеба от производителя к потребителю часто идет помимо какого-бы то ни было учета. В одной деревне хлеб переходит из рук в руки, а также в одном районе — через местный рынок. Такой внутри-крестьянский обмен влияет и на размеры товарного выхода хлеба вне узкого местного рынка, отражается на заготовках. Сплошь и рядом зажиточный крестьянин придерживает хлеб осенью, не выбрасывает его на рынок с таким расчетом, чтобы позже, когда появится спрос на хлеб в его же деревне, вблизи расположенном районе, реализовать этот хлеб по повышенным ценам или закабалить бедняка в качестве бесплатного работника в своем кулацком хозяйстве. Это уменьшает товарный выход хлеба и влияет на размеры емкости рынка. Во-первых, это снижает спрос сельского населения на продукты сельского хозяйства извне. Во-вторых, благодаря такому внутри-крестьянскому обмену перестраивается и общая структура емкости деревенского рынка — продавший весной хлеб бедняку кулак увеличивает свой платежеспособный спрос, особенно если он продает хлеб по более высокой цене, нежели

бедняк продал свой хлеб осенью. Таким образом, мы видим, что внутри-крестьянский товарооборот является фактором, который в значительной мере влияет на емкость и товарность крестьянского хозяйства. Этот внутренний товарооборот относится не только к продуктам питания — кустарная промышленность и ремесло также снабжают крестьянский рынок частью товаров и тем самым сокращают спрос на товары, произведенные крупной промышленностью.

Внутри-крестьянский товарооборот в различных странах имеет различный удельный вес. В наиболее развитых он меньше, в аграрных — больше. В тех странах, где между отдельными экономическими районами существует разделение труда — в одних производится исключительно хлопок, в других — свекла и т. д., там этот внутренний товарооборот играет незначительную роль и снабжение крестьянского потребительского рынка идет тем же порядком, что и снабжение городов. Но если мы возьмем, примерно, данные по хозяйству СССР, в части внутри-крестьянского товарооборота, то увидим, что на приобретение сельскохозяйственных товаров крестьяне израсходовали в 1924/25 г. — 2 451 млн. руб., в 1925/26 г., — 2 632 млн. руб., а в 1926/27 г. 2 748 млн. руб., что в среднем составляет 30 процентов от всего крестьянского дохода. Ясно, что такой удельный вес внутри-крестьянского спроса требует особого к себе внимания. Мы остановимся на этом вопросе еще тогда, когда перейдем к вопросу об изучении емкости крестьянского рынка потребления в СССР, а теперь ограничимся только установлением важности данного вопроса.

Перейдем теперь к вопросу о емкости деревенского рынка на промышленные товары. Если мы для городского рынка все потребление делим на производственное и личное, то это нужно сделать и сейчас. Но если в определении емкости городского рынка это разделение выступает весьма отчетливо, то этого нет при рассмотрении сельского хозяйства. Особенно это касается, конечно, не промышленных, а сельскохозяйственных товаров — здесь трудно твердо разграничить, когда крестьянин приобретает хлеб для собственного питания, а когда для посева и кормления скота и птицы. То же самое можно сказать, правда в меньшей мере, и о покупке промышленных товаров — часть их может быть потреблена как для личных нужд, так и для производственных. Крестьянин в своем хозяйстве не отделяет своих личных потребностей от производственных. А между тем, такое разделение при изучении емкости деревенского рынка на промышленные товары крайне важно, так как удельный вес тех и других товаров различен в бюджете различных хозяйств. Там, где крестьянское хозяйство переходит к более культурным формам, где имеются средства для подведения технической базы, где доход от хозяйства обеспечивает возможность интенсификации хозяйства, — там, естественно, спрос на орудия производства будет выше, чем на предметы широкого потребления.

Если же взять потребление промышленных товаров личного потребления и сопоставить его с потреблением городского рынка, то здесь, с одной стороны, можно установить те же пути определения емкости, что и для города, а с другой стороны, следует отметить большую возможность установить удельный вес отдельных товаров в силу того, что спрос носит более упрощенный характер. Правда, крестьянство не представляет собой однородную группу. При самом беглом анализе его мы устанавливаем три основные группы — кулаки, середняки и беднота, а при более тщательном можем наметить и более сложную и подробную дифференциацию. Ясно, что каждая из этих групп будет значительно отличаться не только по размерам платежеспособного спроса, но и по ассортименту товаров, который будет богаче и разнообразнее у наиболее обеспеченных групп. Но упрощение здесь идет все же постольку,

поскольку основной ассортимент товаров, который фигурирует в спросе крестьянства более беден, чем в городском спросе, особенно в тех странах, где городская культура еще не проникла достаточно глубоко в деревню. Поэтому, если мы сравним номенклатуры товаров, которые фигурируют в спросе культурного фермера Северной Америки или немецкого и датского крестьянина с номенклатурой товаров, которые приобретает сибирский или румынский крестьянин— мы получим огромную разницу. Но ведь у фермера иначе построено все хозяйство, иная товарность, иная производственная база, приближающая его хозяйство к типу промышленного предприятия. Поэтому говоря об ограниченности ассортимента товаров, характеризующей крестьянский спрос, мы имеем в виду типичное крестьянское полунатуральное хозяйство. Здесь спрос на промышленные товары личного потребления идет по линии небольшой группы товаров, без которых в современных условиях обойтись крестьянин не может (спички, керосин, мануфактура, соль, сахар и т. д.). Это облегчает учет спроса, тем более, что многие из этих товаров потребляются прямо пропорционально количеству едоков в хозяйстве. Что же касается других товаров, то здесь мы можем в значительной части повторить то, что говорили о рынке городском. Но еще нужно указать на одну особенность деревенского рынка, присущую ему, как организации полунатурального хозяйства. При определении емкости рынка на отдельные товары и всей емкости в целом важно учитывать цены на товары. Это, конечно, важно и в отношении рынка промышленных товаров, поскольку емкость определяются платежеспособным спросом и при повышении цен без соответствующих изменений в заработной плате — покупательная способность в натуральном выражении снижается. Но для деревенского рынка это особенно важно и вот почему. Крестьянин выступает на рынке не только как покупатель, но и как продавец — в этом его основное отличие от городского потребителя. Повышение цен на промышленные товары вызывает либо повышение цен на продукты сельского хозяйства, либо снижает емкость деревенского рынка. Но это снижение является не только результатом того, что за те же деньги можно купить меньше товаров, а и потому, что крестьянин может в отдельных случаях отказаться от покупки городских товаров и перейти к самообслуживанию. Если сахар подорожал — часть крестьянства отказывается от его потребления и переходит на изюм, патоку и т. д. Если мануфактура вздорожала — он переходит на потребление самодельных тканей и т. д. Получается не просто сужение рынка, а катастрофическая ликвидация торговли на крестьянском рынке теми или иными товарами. Неудовлетворенный ценами на товары, крестьянин переходит к самообслуживанию, чем расширяется внутри-крестьянский товарооборот, уменьшается товарность хозяйства и, естественно, сужается емкость рынка, а это укрепляет позиции мелкого кустарного производства и ремесла. Таким образом, колебание цен на промышленные товары, а равно и на сельскохозяйственные влияет на емкость рынка не только непосредственно, но и через соответствующую перестройку всей экономики отдельных производящих хозяйств.

Вот те основные положения, которые нужно иметь в виду при исчислении емкости деревенского рынка. Мы видим, что здесь ряд моментов, которые в одной части делают исчисление емкости городского рынка более сложной, чем емкость рынка деревенского (множество групп потребителей по размерам спроса, разнообразие ассортимента и т. д.), но на ряду с этим выступают такие явления, которые усложняют исчисление емкости деревенского рынка и прежде всего здесь вносит эти осложнения зависимость емкости от товарности, которая сама является величиной переменной. Источники изучения емкости деревенского рынка в основном те же, что

и городского — статистические данные (о населении, посевной площади, урожайности и пр.) данные налогового аппарата, бюджетные обследования и прежде всего товарности сельского хозяйства. Опять мы можем повторить, что исключительное значение имеют районные данные. Вместе с тем, мы должны сказать, что эффект этого изучения емкости деревенского рынка, так же, как и городского и даже в большей степени, не может быть использован в системе капиталистического хозяйства, поскольку нет там ни единого плана торговли, ни плана увязки промышленности с сельским хозяйством. А ведь задача изучения емкости деревенского рынка заключается не только в том, чтобы насытить его товарами, а чтобы через это насыщение регулировать рост производительных сил. Поэтому эта задача особенно выступает перед регулирующими органами хозяйства переходного периода.

§ 4. ЗНАЧЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРНОСТИ И ЕМКОСТИ ДЕРЕВЕНСКОГО РЫНКА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД.

Из предыдущего для нас ясно, что разделение труда между городом и деревней требует установления между ними обмена продуктами. Если бы сельское хозяйство было так же экономически и технически оборудовано, как и промышленность, то установление этих связей было бы незатруднительно. Но промышленность и сельское хозяйство представляют собой две самостоятельные отрасли производства, построенные на различных технических и экономических основаниях. Нужно постепенно перестраивать сельское хозяйство, укрупняя его, подводя ближе к промышленности, теснее с ней связывая. Об этом мы говорили в предыдущей главе. А пока что, нужно установить такие рыночные отношения, которые обеспечивали бы рост производительных сил как сельского хозяйства, так и связанной с ним промышленности. И вопрос о товарности и емкости крестьянского хозяйства, здесь занимает одно из видных мест. От товарности сельского хозяйства зависит обеспечение продуктами питания городского населения, обеспечение промышленности необходимым сырьем, активный баланс во внешней торговле. Товарность, как мы видели, связана тесно с емкостью, определяет ее размеры. Товарность может сужаться и расширяться не только от того, что плохой или хороший урожай, а и от того, выгодно ли производителю продавать продукт своего труда. Одно дело та товарность, которая может быть вычислена чисто арифметически, если из валовой продукции вычесть личное и производственное потребление и добавить к этому внутри-крестьянский товарооборот. А другая товарность получается, когда крестьянин не желает продавать хлеб или другой продукт и предпочитает его сохранить до того времени, когда ему будет выгоднее этот продукт реализовать. Опыт СССР показывает, как в отдельных случаях просчитывались наши хозяйственные организации, исходя только из предполагаемой на основании статистических данных товарности и забывая о других привходящих показателях, влияющих на размеры товарной массы. Если в промышленности весь продукт производится на продажу, то в сельском хозяйстве этого нет. Товарность эластична в определенных рамках и может относительно расширяться и сужаться. Поэтому и емкость рынка может быть расширена и сужена. Стоит присмотреться к плану завоза промышленных товаров, который проводится в СССР, чтобы убедиться в этом. Стоит почитать статьи в газетах о хлебозаготовках, в которых перед реализацией урожая дебатируются вопросы о том, куда и сколько нужно завезти промышленных товаров, чтобы собрать в государственные и кооперативные склады урожай. Все это делается потому, что наличие промышленных товаров стимулирует крестьянство продавать хлеб, способствует скорейшей

реализации урожая, повышает товарность сельского хозяйства и расширяет емкость деревенского рынка. Ленин еще в самом начале новой экономической политики [1]) говорил, останавливаясь на вопросах рынка и в частности на обмене между городом и деревней:

«Пролетарское государство должно стать осторожным, рачительным, умелым «хозяином», исправным оптовым купцом, иначе оно мелкокрестьянскую страну не может экономически поставить на ноги, иного перехода к коммунизму сейчас, в данных условиях, рядом с капиталистическим (пока еще капиталистическим) Западом нет. Оптовый купец — это как будто бы экономический тип, как небо от земли, далекий от коммунизма. Но это одно из таких именно противоречий, которое в живой жизни ведет от мелкого крестьянского хозяйства через государственный капитализм к социализму: личная заинтересованность поднимает производство. Нам нужно увеличение производства прежде всего и во что бы то ни стало. Оптовая торговля объединяет миллионы мелких крестьян экономически, заинтересовывая их, связывая их, подводя их к дальнейшей ступени, к разным формам связи и объединения в самом производстве [1]). Мы начали уже необходимую перестройку нашей экономической политики. Мы имеем уже в этой области некоторые, правда, небольшие, частичные, но все же несомненные успехи. Мы уже кончаем в этой области новой «науки» приготовительный класс. Твердо и настойчиво учась, проверяя практическим опытом каждый свой шаг, не боясь переделывать начатое неоднократно, исправлять свои ошибки, внимательно вникая в их значение, мы перейдем и в следующие классы» [2]).

Имеют ли эти слова отношение к той теме, о которой мы говорили, или цитата просто «пристегнута»? Конечно, имеют. Обратите внимание на подчеркнутые слова. В них ясно сказано о той практической заинтересованности, на учете которой нужно строить связь с мелким товарным хозяйством. Крестьянин тогда даст свои товары, когда ему это будет выгодно, когда в обмен он получит те товары, которые ему необходимы. А без знания емкости крестьянского рынка как в целом, так и по товарам, нельзя знать, что нужно предложить. Промахи и ошибки только раздражают. Известны случаи, когда в деревню завозились ночные горшки и крестьянство либо их не брало и ругало советскую власть, либо употребляло для варки пищи. А те, кто завозил «в плановом порядке», особенно те, кто сидел сверху, рассуждали быть может очень просто — спрос на товары есть,—сведения о том, что в губсоюзе или другой организации товары на такую-то сумму имеются, следовательно можно «бросить» эти товары в деревню. А какой товар есть, соответствует ли он потребностям крестьянского рынка — не важно. Не случайно вопрос о крестьянском «наборе», об ассортименте товаров, которые нужны кре-

---

[1]) Кстати сказать, пора уже сдать в архив этот термин «новая экономическая политика» и тем более нэп. Она была новой по отношению к «военному коммунизму», да и то не совсем верно, поскольку еще в брошюре «О мелкобуржуазности и левом ребячестве» Ленин наметил основные вехи той экономической системы которая затем воплотилась в формы современно советского хозяйства. Но если даже считать ее новой можно было в 1921—22 году, то нельзя об этом говрить сейчас, когда она является единственной хозяйственной системой переходного периода. Тем более не следует употреблять термин нэп, потому что с ним связано представление о бесхозяйственности первых лет, о рваческом обогащении нового буржуа — нэпмана, который сейчас уже имеет весьма крепкую социалистическую уздечку.

[1]) Подчеркнуто мною. В. С.

[2]) Ленин. Собрание сочинений, том XVIII, ч. I, стр. 340,

стьянину, встал на XIII съезде ВКП(б) и был заострен в докладе т. Л. Б. Каменева, который указывал на необходимость всегда иметь в виду такой набор товаров, который нужен крестьянину, который необходимо снизить в цене, потому что от этого зависит товарность крестьянского хозяйства и, следовательно, емкость крестьянского рынка [1]). Государство заинтересовано не только в том, чтобы получить сырье и продукты питания для городов, но и в том, чтобы насытить крестьянский потребительский рынок товарами. Изучение емкости рынка дает сведения о расслоении крестьянского хозяйства; спрос на различные товары дает возможность определить благосостояние и развитие производительных сил. Пролетарское государство заинтересовано в том, чтобы рынок крестьянского хозяйства расширился за счет установления такой связи с промышленностью. Емкость деревенского рынка, ее рост и изменение являются важным показателем в деле планирования развития промышленности. Промышленность только тогда сможет получить достаточно прочную базу для своего развития, если она будет получать от сельского хозяйства необходимое сырье и одновременно будет отдавать сельскому хозяйству свои товары. А без учета емкости деревенского рынка это будет итти вслепую.

«Емкость рынка внутри будет определять развитие крупной индустрии. У нас нет другого рынка для крупной индустрии, как внутренний, на мировом рынке мы с продуктами нашей промышленности в смысле мало-мальски серьезной конкуренции выступать еще не можем. Следовательно, состояние внутреннего рынка, его объем и его емкость—есть база развития нашего социалистического хозяйства, а нельзя создавать социалистическое государство и нельзя оправдывать название Союза советских социалистических республик, если крупная индустрия, тяжелая наша промышленность не будет развиваться. Вот почему емкость рынка и наблюдение за тем, как развивается этот рынок, сужается ли он, сокращается, расширяется или сжимается торговый оборот—есть один из кардинальных вопросов. Это для нас — вопрос, куда мы действительно идем? Идем ли мы к перерождению в аграрную страну, в которой небольшие островки крупной промышленности будут тонуть в аграрном море, — и при таком положении это аграрное крестьянское море, прямо или косвенно, и скорей косвенно, чем прямо, будет диктовать нам свою политику; или, несмотря на наличие этого аграрного моря, мы нашу крупную промышленность построим и расположим так, что нам будет принадлежать решающее слово в общем направлении политики?» [2])

Вся проблема индустриализации, как мы видим, упирается в вопрос о емкости деревенского рынка. Важно здесь отметить, что через учет емкости можно легче найти пути к реконструкции сельского хозяйства. Мы говорили о том, что в учете емкости деревенского рынка важно отделять производственный спрос от личного. Это разделение касается не только вопроса о том, каких товаров больше завезти — корень лежит гораздо глубже. Если мы учтем потребности производства в машинах и орудиях, то при правильной организации снабжения орудиями быстро сдвинем сельское хозяйство с мертвой точки патриархальных методов обработки земли. Если мы сумеем правильно учесть те «излишки», которые остаются у маломощного крестьянина и которые он не может израсходовать на покупку нужной машины, а затем на основе этого учета подойдем к вопросу об организации сбыта тракторов и других сельскохозяй-

[1]) См. протоколы XIII съезда ВКП(б), стр. 400.

[2]) Ленин. Собрание сочинений, т. XVIII, ч. I, стр. 391.

ственных машин коллективам, то это будет не просто удовлетворение платежеспособного спроса, а нечто большее и значительно большее. Если мы возьмем другой случай — удовлетворение спроса на семена или на племенной скот, племенную птицу и пр. — и на основе учета емкости деревенского рынка на эти «средства производства» поставим правильное снабжение хорошими семенами, породистым скотом и птицей, то это будет иметь значение, как средство экономического воздействия на мелкое товарное производство в сторону его технического переоборудования. А в условиях товарно-денежного хозяйства это возможно только при условии учета емкости рынка.

Следует остановиться еще на одном важном вопросе. Учет емкости рынка, или вернее платежеспособности крестьянства, дает возможность легче разрешить вопрос о темпе социалистического накопления. Рост спроса или замедление роста товарности должны быть учтены при определении размеров той части прибавочного продукта и кулацкой прибавочной стоимости, которую крестьянство вносит в фонд социалистического накопления. Если емкость крестьянского потребительского рынка значительно обгоняет возможность удовлетворить спрос, предъявляемый крестьянским рынком, если этот спрос идет по неверному пути, если, наконец, эта платежеспособность и не выливается в форму спроса на товары, а образует в крестьянском хозяйстве свободные резервы денег, лежащих без движения и часто способствующих понижению товарного предложения сельскохозяйственных продуктов, то в этих случаях государство может принять меры к тому, чтобы эти деньги не лежали праздно, а шли в общий фонд строительства. В зависимости от конкретной обстановки и без ущерба для развития хозяйства, не ослабляя необходимого темпа накопления в руках крестьянства прибавочного продукта, — государство может использовать налоговый аппарат, либо извлечь эти средства путем займов или усиления деятельности сберегательных касс. Путем измерения величины спроса и товарного предложения устанавливается необходимость и возможность тех или иных мер. Применение их вводит в русло соотношение между спросом и предложением и стимулирует рост товарности. Опыт показал, что этот путь дает необходимый эффект, если разумно используется в такие моменты, когда объективные условия заставляют оказать давление на мелкое хозяйство. Опыт же показал, что нельзя добиваться того же эффекта путем поднятия цен на промышленные товары, так как это сплошь и рядом не только не стимулирует рост товарности, но сужает рынок и заставляет мелкое полунатуральное хозяйство разрывать связи с промышленностью и переходить на самоснабжение.

Наконец, необходимо отметить важность выявления товарности и емкости рынка в переходный период в интересах правильности построения торговой сети и распределения торгового капитала. Изучение товарности мелкого крестьянского хозяйства должно дать материал для правильного построения всей торговой заготовительной сети, для распределения заготовительных пунктов по районам и областям. Государство заинтересовано в том, чтобы все районы сбыта были охвачены необходимыми складами, ссыпными пунктами, элеваторами и т. д. Кроме того, важно, чтобы все эти учреждения работали с полной нагрузкой и содержание их не ложилось тяжелым накладным расходом на цену заготовляемого продукта. Известны случаи в практике СССР, когда в отдельных районах строились элеваторы на основе учета средней валовой продукции местного сельского хозяйства, а затем эти элеваторы очень удорожали хлеб, потому что не была учтена товарность хозяйства и элеваторы не были нагружены полностью. Также точно важно учитывать товарность и по другим культурам при построении заготовительной сети.

А поскольку мы видели, что вопрос о товарности тесно связан с вопросом о емкости рынка — важно одновременно приспособить к нуждам рынка и сбытовую сеть торговли. Склады и магазины должны быть построены в таких районах, где удобнее всего удовлетворять спрос, чтобы можно было его полностью удовлетворять. Это распределение важно не только на деревенском рынке, но и на городском, особенно, если примем во внимание необходимость бороться с частным капиталом. Бывают случаи, когда частник наживает большие деньги только потому, что он организовал лавку в таком районе, где имеется большой спрос и где одновременно нет лавок государственных и кооперативных. Поэтому данные о емкости рынка должны служить весьма ценным материалом при распределении торговой сети. Далее, эти же данные, особенно о сезонном колебании спроса на отдельные товары, должны помогать разрешению вопроса о создании товарных запасов. Известно, например, что спрос на сахар резко подымается в конце лета как в городе, так и в деревне. В зависимости от этого встает вопрос о необходимости создания к этому времени запасов сахара, которые могли бы удовлетворить повышенный спрос. Наконец, вопрос о товарности и емкости рынка служит материалом для изучения и регулирования размеров торгового капитала. Поскольку сельскохозяйственные товары в основной массе поступают на рынок в определенные сезоны — важно обеспечить заготовительные организации необходимыми средствами на данный период времени с тем, чтобы затем перебросить эти средства в другие отрасли хозяйства. Размеры емкости рынка, острота нужды в тех или иных товарах влияют на быстроту обращения торгового капитала, что также важно учитывать.

Мы видим, что разрешение всех существенных проблем экономики и организации товарооборота связано с изучением товарности хозяйства и емкости рынка. Поскольку все, даже частные, вопросы товарооборота в хозяйстве переходного периода должны быть увязаны и разрешены наиболее целесообразно и с наименьшей затратой производительных сил — естественно, что увязка в их организованном проведении является крайне существенной.

Таким образом, мы видим из всего сказанного, какое значение имеет вопрос об изучении емкости рынка деревни в хозяйстве переходного периода. Изучение его дает материал и исходные положения не только для технической задачи — удовлетворить платежеспособный спрос на товары, но служит важным материалом для установления необходимой связи между городом и деревней, помогает найти курс правильной хозяйственной политики в отношении мелкого хозяйства и экономического воздействия на него. Связь между городом и деревней через рынок обязывает использовать рыночные отношения для закрепления связи. По мере перерождения мелкого крестьянского хозяйства в крупное обобществленное (коллективы) или государственное (совхозы) будет терять свою трудность определение емкости рынка вообще, а деревенского рынка в частности. Но этот процесс пойдет по линии постепенного приближения структуры рынка сельскохозяйственных товаров к структуре рынка городского, промышленного.

§ 5. ИЗУЧЕНИЕ ЕМКОСТИ РЫНКА В СССР.

Советское сельское хозяйство в среднем представляет собой весьма отсталую хозяйственную форму. Огромное количество мелких крестьянских хозяйств в большей части полунатурального и мелкотоварного типа крайне затрудняет изучение как товарности, так и емкости рынка. Экстенсивный характер хозяйства, как мы уже отмечали в предыдущей главе, слабое техническое оборудование, недостаточная механизация производственных процессов — все это

способствует тому, что товарность резко колеблется (периодически хозяйство потрясается недородом и голодом, чего не знает сельское хозяйство на западе уже много лет) как в общей массе, так и по отдельным культурам. В зависимости от этого находится и емкость рынка. Полунатуральный характер хозяйства, значительная роль кустарной промышленности, большой по своим абсолютным и относительным размерам, внутрикрестьянский товарооборот,—все это еще больше усложняет вопрос. Но это обязывает, исходя из той роли, которую играет учет емкости рынка в переходный период, тем не менее вести работу по учету рынка. Вопрос об изучении емкости деревенского рынка поставлен уже давно. Народники и приемники их посвящали этому вопросу не мало внимания, доказывая некапиталистический характер развития русского сельского хозяйства. Позже материалы о емкости крестьянского рынка и товарности сельского хозяйства использовались для того, чтобы показать слезоточивой интеллигенции, как страдает «младший брат» — крестьянин. Впервые всерьез к этому вопросу подошел Ленин в «Развитии капитализма в России»[1]). В главе IV этой классической работы он специально останавливается на вопросе о товарности сельского хозяйства, возвращаясь к этому вопросу постоянно, поскольку проблема рынка сельскохозяйственных товаров является центральной в исследовании вопроса о разложении натурального хозяйства. Анализ отдельных хозяйств по губерниям (глава II) может служить образцом работы по изучению крестьянского хозяйства. Вслед за Лениным ряд экономистов подошли к вопросу изучения крестьянского хозяйства, а следовательно, и товарности его, и емкости деревенского рынка. Все эти работы помогли делу разработки методов изучения этого хозяйства, уточнению и систематизации всего материала. Таким образом, мы получили в наследство довольно богатый материал. Но революция настолько изменила экономику сельского хозяйства, что в значительной части дореволюционный материал не может быть использован. Крестьянство получило землю, освободилось от арендной платы, налоги и сборы снизились, расслоение на группы сгладилось. С другой стороны, исчезли крупные помещичьи хозяйства и товарность хозяйства снизилась. В годы гражданской войны, когда торговля была сведена на нет, вопрос о товарности не мог встать, а изучение емкости крестьянского рынка не имело практического значения, поскольку это изучение носило бы чисто платонический характер — все равно товаров для удовлетворения потребностей крестьянства не было. Сельское хозяйство либо удовлетворяло свои потребности в промышленных товарах путем натурального обмена с горожанами[2]), либо переходило к вымиравшему способу прежних времен — ткало лен, изготовляло одежду, изготовляло мебель и т. д. Ясно, что переход от «военного коммунизма» к товарно-денежной форме хозяйства шел болезненно — товарность сельского хозяйства возрастала медленно, емкость рынка развивалась скачками. Еще в 1923 году емкость деревенского рынка, по данным проф. Литошенко, равна была одной седьмой довоенной емкости. Нужен длительный процесс для того, чтобы восстановились нормальные отношения между городом и деревней и чтобы поднялась товарность хозяйства и емкость рынка. Но это восстановление должно было произойти на совершенно новых основаниях,

---

[1]) В. Ленин. Собрание сочинений. том III.

[2]) Всем нам памятны походы рабочих и служащих в деревню за хлебом, когда для получения этого хлеба собирались все вещи, которые можно было обменять — одежда, обувь, часы, предметы роскоши и т. д. Во многих крестьянских избах в результате этой первобытной торговли оказались предметы, которые до сих пор не были обычной утварью крестьянской избы — трюмо, мягкая мебель картины и т. д.

в значительной части совершенно несравнимых с довоенным положением по тем причинам, о которых мы уже говорили. Поэтому и изучение товарности и емкости должно было начаться сызнова, на основе учета тех социально-экономических сдвигов, которые дала революция. Произошли изменения не только количественные, но и качественные. И с первых же шагов хозяйственного строительства вопрос об изучении емкости рынка был поставлен во всей широте. Правда, в начале мы подошли весьма осторожно, и, не задаваясь целью охватить всю сумму вопросов и «обобщить» их по методу т. Кизенковой, попытались разобраться в тех процессах, которые происходят в крестьянском хозяйстве. Было произведено обследование ряда деревень в различных районах и наблюдения обобщены. Лучшим образцом такой обследовательской работы является, как это отметил и в своем докладе на тринадцатом съезде ВКП(б) Л. Б. Каменев — книга Я. А. Яковлева [1]), которая не посвящена непосредственно изучению вопроса о емкости рынка, но дает ряд интересных материалов, игнорировать которые нельзя при изучении данного вопроса. Серьезное изучение емкости деревенского рынка было поставлено перед XII съездом ВКП(б), когда на съезде должен был стоять вопрос о торговле СССР и необходимо было установить все явления, происходившие в области торговли с деревней. В самом докладе заостряется вопрос о важности изучения емкости деревенского рынка. После XIII съезда появляется ряд работ, посвященных данному вопросу и уточняются методы изучения его в условиях советского хозяйства. Перейдем теперь к ознакомлению с основными явлениями в этой области.

Отправной точкой для изучения емкости деревенского рынка служит товарность крестьянского хозяйства. Поскольку основным занятием сельского населения является земледелие, прежде всего необходимо определить размеры посевной площади, урожайность, культуры, которые производятся в хозяйстве. Для этого мы имеем статистический материал, как за ряд лет советской практики, так и за довоенные годы. Техническое оборудование крестьянского хозяйства изменилось еще немного, в среднем урожайность осталась довоенная и при систематических наблюдениях над состоянием урожая можно установить средние размеры его. Учет посевной площади также вполне возможен в наших условиях. Правда, эта величина в настоящее время еще не установилась окончательно — восстановление довоенной посевной площади еще не закончено в целом, а по отдельным районам колеблется, но тем не менее систематическое наблюдение над изменением и ростом посевной площади дает более или менее точные сведения о ее размерах. Сложнее обстоит дело с учетом культур. При экстенсивном хозяйстве крестьянин легко переходит от посева одних растений к посеву других. Эти переходы зависят от цен на продукт, от погоды, от ряда приходящих других обстоятельств. Учесть эти изменения можно, но это требует большого внимания и постоянного наблюдения. Иногда

[1]) Я. Яковлев. Наша деревня. К этого же типа работам нужно отнести книжки Больпакова, работы Бурова и других. На конкретном материале они дают нам те предпосылки, которые необходимо использовать при анализе крестьянского хозяйства взамен тех, которыми можно было пользоваться в дореволюционное время. Сейчас мы имеем уже проработанный методологический материал по вопросу об обучении крестьянского хозяйства. Этот материал в частности изложен в книге С. Ужанского «Как обследовать деревню» (ГИЗ. 1926 г.), являющуюся итогом работы по данному вопросу Международного аграрного института. Сюда же надо отнести и другую работу того же автора. «Основные измерители состояния эволюции и прогресса сельского хозяйства» (Изд. Госплана РСФСР. 1926 г.).

расширение посевов какой-либо культуры вовсе не повышает товарного выхода, а вызвано стремлением обеспечить собственное потребление. Так, например, в некоторых районах СССР два года тому назад была увеличена площадь посева льна, но это не увеличило товарного выхода его, так как расширение произошло не за счет тех хозяйств, которые производят лен на продажу, а за счет тех хозяйств, которые перешли к посеву льна для удовлетворения собственных нужд. Благодаря этому получился просчет в исчислении товарного льна. Поэтому необходимо при учете посевных площадей по отдельным культурам как использовать довоенный материалы, так и учитывать те изменения, какие произошли, анализируя экономическое значение этих изменений. Иногда совершенно не выгодно для народного хозяйства расширение посевов под ту или иную культуру за счет других. Так, например, увеличение посевов пшеницы в Средней Азии за счет хлопка ни в какой мере нельзя приветствовать и Советское государство приняло меры к тому, чтобы снабдить хлопководные районы хлебом и тем самым заставить крестьян вернуться к посеву хлопка.

Из учета посевной площади, урожайности и культур, мы получаем валовую продукцию сельского хозяйства. Второй вопрос, который встает вслед за этим — выявление товарной массы. Мы уже говорили о том, какие трудности это представляет. Особенно это трудно у нас в СССР, где значительная часть крестьянских хозяйств, мелко-товарных и полунатуральных, могут в зависимости от ряда причин уменьшить свою товарность. Здесь основным источником выяснения вопроса является материал за прошлые годы. Но дореволюционная практика мало может помочь, так как до революции существовали крупные помещичьи хозяйства, которые обладали более высокой товарностью, чем крестьянские. Сейчас у нас основную массу хозяйства представляют крестьянские хозяйства с пониженной товарностью, а совхозы и колхозы, как мы говорили, пока что занимают небольшое место в товарообороте. Вот какие данные приводит И. Сталин о товарности хлеба.

	Валовая продукция хлеба		Товарный хлеб (внедеревенский)		% товарности
	Млн. пудов	% %	Млн. пудов	% %	
До войны					
1. Помещики	600	12,0	281,6	21,6	47
2. Кулаки	1900	38,0	650,0	50,0	34
3. Середняки и бедняки	2500	50,0	369,0	28,4	14.7
Итого . . .	5000	100	1300,6	100	26
В 1926/27 гг.					
1. Совх. и колх.	80.0	1,7	37,8	6,0	47,2
2. Кулаки	617,0	13,0	126.0	20,0	20,0
3. Середняки и бедняки	4052,0	85,3	466,2	74,0	11,2
Итого . . .	4749,0	100	630	100	13,3 [1])

[2]) И. Сталин. На хлебном фронте, стр. 10.

Мы видим, что до войны среднее крестьянство и беднота в своих хозяйствах имели 14,7 процента товарности, тогда как кулаки 34%, а помещики 47%. Сейчас совхозы и колхозы дают 47,2%, но они составляют только 6% товарного выхода в то время, как помещики составляли 21,6%. Эти данные по хлебу, конечно, нельзя распространять на технические растения, так как там товарный выход по некоторым (хлопок) выше, но за то по другим ниже. Исчисление товарного выхода мы производим путем зычета из валовой продукции той массы, которая необходима для личного и производственного потребления, крестьянского хозяйства, внутри крестьянского товарооборота и так называемых невидимых запасов. Исчисление личного и производственного потребления можно произвести путем обследования потребления. Сложнее обстоит дело с учетом внутрикрестьянского обмена и невидимых запасов, но и здесь имеется опыт, который дает исходные положения. Сложность исчисления этих элементов, особенно невидимых запасов, заключается в том, что на образование их влияет ряд внешних обстоятельств — колебание цен, неурожаи и т. д. Иногда присоединяются причины и неэкономического порядка. Так, например, в прошлом году упала товарность сельского хозяйства из-за слухов о войне, благодаря чему крестьяне многих районов решили попридержать на всякий случай хлеб.

Помимо земледелия, в крестьянском хозяйстве имеются и другие источники дохода, которые также необходимо учесть. Здесь мы пользуемся статистическими данными и материалами переписей, которые периодически производятся, затем, обследованиями отдельных хозяйств. Для определения емкости деревенского рынка разработаны два метода — один Народным комиссариатом торговли, другой — Госпланом. Наркомторг начинает исчислять вопрос о емкости, исходя из вычисления общей денежной суммы, находящейся в распоряжении крестьянства, беря товарную часть в денежном выражении и складывая ее с другими доходами (от промыслов, извоза и т. д.). Из этой суммы вычитается нетоварный расход (налоги, самообложение, страхование). Затем отсюда же вычитается приблизительно исчисленная сумма внутрикрестьянского спроса и получается та сумма, которая должна итти на покупку промышленных товаров [1]). Госплан при исчислении той же величины платежеспособного спроса идет иным путем. Доходная часть хозяйства исчисляется также, ибо иначе мы ее не можем получить. Для исчисления расходной части за основу берутся обследованные крестьянские бюджеты. Эти обследования определяют удельный вес различных расходов в хозяйстве крестьян различных групп и районов и затем обобщаются и выводы применяются к исчислению емкости всего крестьянского рынка, причем принимается во внимание и спрос на сельскохозяйственные товары, а равно учитывается соотношение спроса производственного и личного потребления. Ясно, что второй метод более удовлетворителен, потому что он дает возможность детально выявить спрос. Правда, и здесь приходится прибегать к обобщениям, но эти обобщения имеют более совершенную базу в виде отдельных бюджетов, тогда как данные Наркомторга более суммарны. Согласно данным Госплана мы имеем такую картину распределения спроса крестьянства (см. табл. на стр. 250).

Мы видим, что здесь показаны все статьи расходов и учтено денежное накопление, которое переходит в платежеспособный спрос следующего года и должно быть охвачено займами и вкладами в сберегательные кассы. Не все перечисленные статьи, конечно, вычислены с одинаковой точностью, если, например, данные о налогах и платежах более точны, то за то статья о приобретении сельскохо-

[1]) Спрос на сельскохозяйственные товары покрывается по расчетам Наркомторга за счет внутри-крестьянского оборота.

Статьи расхода	1924/5	1925/6	1926/7	1924/5	1925/6	1926/7
	млн рублей			%% к итогу		
1. Приобретение с.-х. тов. . . .	2451	2632	2748	32,9	28,7	28,4
2. Приобретение промтоваров .	2598	3523	3724	34,8	38,6	38,6
3. Расход на торговлю и личн. промысл.	452	536	593	6,1	5,8	6.1
4. Наем труда и аренда скота и инвентаря	1144	1568	1632	15,4	17,1	16,9
5. Налоги и платежи	430	354	436	5 8	3 8	4,5
6. Денежно-кредитные сделки (погашен. долга, ссуды пан и кооперат.)	151	223	234	2 0	2.4	2,4
7. Прочие расходы (ж.-д. транспорт, аренда земли и т. п.) .	185	193	203	2,5	2.1	2,1
Итого	7411	9049	9570	99,5	98,5	99,0
Денежные накопления	35	140	100	0,5	1,5	1,0[1])

зяйственных товаров точна гораздо менее. Более приближается к точному исчислению статья о покупке промтоваров, так как здесь мы располагаем сведениями не только о спросе, но и о размерах предложения, имеем отчетные данные за прошлые годы по перевозкам товаров, планам завоза и т. д.

Крайне важным материалом для исчисления емкости деревенского рынка в СССР является статистика цен. Мы говорили о том, что изменение цен на промышленные товары влияет и на емкость рынка городского — поскольку при неизменной заработной плате за одну и ту же сумму можно приобрести больше или меньше товаров. Но крестьянин не получает заработной платы, а его платежеспособный спрос образуется в результате продажи сельскохозяйственных товаров. Поэтому на размеры емкости крестьянского рынка влияет не только колебание цен на промышленные товары, но и на сельскохозяйственные. Это требует учета колебания цен, как в потоварном, так и в порайонном разрезе. В СССР ведется постоянный учет изменения цен, который используется и для определения емкости рынка.

Мы указывали на важность разделения и отдельного учета производственного и личного потребления. Здесь мы имеем в хозяйстве СССР определенную установку на глубокий анализ соотношения в потреблении этих двух групп товаров. Через обследование потребления различных по мощности хозяйств и при одновременном учете роста коллективов и машинных товариществ, а равно на основе учета сбыта соответствующих промышленных товаров мы учитываем те изменения, которые происходят в этой области и соответственно увеличиваем предложение тех или иных товаров.

Этот учет особенно важно производить на основе разбивки всего деревенского спроса по кварталам. Дело в том, что спрос на те или иные товары колеблется в различные периоды года. Если в зимний период обостряется спрос на одни товары, то летом, на другие. Сельскохозяйственные машины и орудия крестьянин заготовляет

[1]) Контрольные цифры на 1927—28 г., стр. 544—545.

преимущественно перед началом сельскохозяйственных работ, предметы широкого потребления — после конца работ. Имея данные о колебании предложения сельскохозяйственных товаров по кварталам, мы тем самым устанавливаем и колебания спроса; но одновременно мы учитываем и характер этого спроса применительно к тем потребностям крестьянства, которые вызываются в отдельные сезоны. Если принять во внимание, что в величине товарного предложения со стороны крестьянства есть некоторая закономерность по отдельным кварталам, то это дает возможность относительно правильно установить и колебания спроса, как в количественном, так и в качественном отношении [1]).

Таким образом, мы видим, что в хозяйство СССР производится большая работа по изучению деревенского рынка, которая необходима в условиях социалистического строительства. Недостатки этой работы зависят от того, что мы имеем слишком слабый удельный вес крупного хозяйства. Но, несмотря на это, даже те несовершенные данные, какие мы имеем, крайне важны. При их неточности в абсолютных величинах они крайне полезны, как показатели динамики хозяйства и того, что мы называем индексом покупательной способности населения. С другой стороны, мы благодаря единству всей хозяйственной политики и наличию командных высот в руках государства, имеем возможность даже в условиях существования мелкого крестьянского хозяйства сделать гораздо больше, чем это возможно в капиталистическом хозяйстве в области учета товарности и емкости рынка. Не говоря уже о том, что у нас имеются статистические данные по учету различных элементов, из которых складывается емкость деревенского рынка, мы обладаем возможностью организованно воздействовать на размеры товарности и емкости рынка путем ряда экономических мер. Проблема рынка становится для нас не чем-то внешним, независимым, с чем нужно считаться, что можно только учитывать, но приобретает иное значение — мы учимся воздействовать на рынок и регулировать его.

§ 6. ЭВОЛЮЦИЯ ЕМКОСТИ РЫНКА СССР.

Для нас ясно, что рассмотрение городского и деревенского рынка не может итти изолированно поскольку промышленность и сельское хозяйство не существуют и не развиваются самостоятельно. Тем более это важно в хозяйстве переходного периода, когда делается установка на реконструкцию всего народного хозяйства и прежде всего сельского. Поэтому для нас важно связать вопрос о емкости всего рынка в одно целое. Если мы при изучении его и разбиваем на определенные части, то делаем это в интересах наиболее полного изучения на основе индивидуальных особенностей каждой части. Мы говорили уже, что наступит такое время, когда этого разделения вовсе не нужно будет делать. Но и сейчас, когда методология изучения рынка заставляет нас это деление производить, одновременно интересы всего народного хозяйства требуют в итоге работы сводить все данные, полученные в каждой части, в одно целое, дающее представление о спросе и предложении в целом. Без этой сводки со всеми вытекающими из нее выводами немыслимо регулировать рост народного хозяйства в целом. Без этой сводки

[1]) Так, по данным Наркомторга выручка крестьянства от продажи сельскохозяйственных товаров в процентах распределяется следующим образом:

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1925/26 г. .	37,9	22,5	18,6	21,0
1926/27 г. .	39,9	18,0	18,6	23,5

мы не можем исчислить какова должна быть продукция всей промышленности, как строить ее планы. Без этой сводки нельзя строить плана по внешней торговле, ибо здесь экспорт, равно как и импорт складывается на основе учета массы промышленных и сельскохозяйственных товаров и удельный вес каждой группы будет определяться не только нашими желаниями, но и возможностями. Да и самые желания можно реализовать, воплотить в цифры только тогда, когда мы будем знать соотношение отдельных частей, причины этого соотношения и пути изменения. Словом, для разрешения всего вопроса о рынке, а тем самым и о процессе развития нашего хозяйства, необходимо иметь отчетливое представление о емкости рынка и товарности хозяйства в целом. Мы знаем из одиннадцатой главы нашей книги о том, что в хозяйстве СССР существует диспропорция между производством сельскохозяйственных и промышленных товаров. Советское хозяйство испытывает так называемый товарный голод, который заключается в том, что емкость рынка на некоторые товары превосходит товарное предложение. Если рассматривать эту проблему на основе учета емкости всего рынка, то здесь возникают такие задачи, которые вовсе не выявляются при рассмотрении емкости рынка изолированно от анализа вопроса о размерах товарного предложения. Наоборот, эти вопросы требуют совместного рассмотрения даже и без наличия товарного голода. В самом деле, подъем спроса на те или иные товары в городе и деревне, равно как и ослабление его не всегда совпадает по периодам. В одни периоды нужно бросить основную массу товаров в город, в другие — в деревню. Нужно весь спрос и все товарное предложение распределить во времени и в пространстве. Наличие товарного голода только усложняет эту проблему — приходится вычислять, когда можно ослабить снабжение города товарами, оголить рынок и бросить товары в деревню, потому что там они нужнее, потому что интересы хозяйства в целом этого требуют. И, наоборот,— когда можно ослабить снабжение деревни за счет усиления снабжения города. Это самый центральный вопрос и необходимо умело лавировать, умело распределять товары, чтобы от этого не пострадало хозяйство. Поэтому мы должны остановиться на вопросе об общей эволюции емкости рынка в хозяйство СССР.

Мы знаем, что в первый период после окончания гражданской войны стоял вопрос о расширении емкости рынка вообще и деревенского в частности. Нам нужно было связать государственное хозяйство с крестьянским, расширить товарность последнего. Эта задача стоит перед нами и сейчас, но она несколько изменилась по форме. Тогда нам нужно было заставить крестьянина отказаться от натурального хозяйства, к которому он пришел за время войны. Сейчас нам нужно углубить те процессы, которые уже развиваются и расширить товарную часть хозяйства. Перелом уже есть, поскольку мы от затоваривания, т. е. от избытка товарного предложения по отношению к платежеспособному спросу, перешли к товарному голоду [1]). Но стремясь к дальнейшему росту товарности крестьянского хозяйства, мы ищем путей не только изживания товарного голода, но и рационального использования наших товарных масс для того, чтобы они служили наибольшему продвижению хозяйства вперед.

Покупательный фонд населения у нас непрерывно растет. Если взять за последние три года рост его в процентах к каждому предыдущему году, принятому за сто, то мы получим следующее: 1924/25 г.— 138; 1925/26—145; 1926/27 г.—106,5. Но одновременно растет и фонд пред-

[1]) О причинах товарного голода мы здесь останавливаться не будем, равно как и о путях его изжития — об этом достаточно сказано в XI главе нашей книги.

ложения с еще большим темпом (152,6%; 142,5%; 111,4%). Но это все в миллионах рублей без учета удельного веса отдельных товаров. Необходимо учесть какие изменения происходят по отдельным товарам, так как показания в рублях скрывают за собой иногда при всем внешнем благополучии весьма сложные явления — одних товаров может быть больше, чем нужно, а других нехватать. Мы имеем общую сводку потребления по отдельным товарам всего населения. Вот она:

	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Покупат. фонд населения . . .	100%	100%	100%
Хл. бумажн. ткани	19,45	19,28	19,00
Шерстяные ткани	5,39	5,24	5,62
Кожа и обувь (с починкой) . .	12,23	10,31	10,49
Галоши	1,24	1,28	1,49
Сахар	8,96	8,00	8,61
Соль	1,78	1,29	1,16
Чай	1,78	1,95	1,90
Табак	3,66	3,60	3,76
Керосин	1,41	1,31	1,35
Спички	0,99	0,77	0,77
Всего по 10 товарам . . .	56,9	53,0	54.0
Хлебное вино	—	6,52	9,22
Металлы	2,71	2,91	2,96
Сельско-хозяйств. машины. . .	1,39	1,60	2,12
Оконное стекло	0,25	0,21	0,21
Пиломатериалы	0,64	0,63	0,63
Всего по 4 товарам	4,99	5,35	5,91 [1])

Мы видим, что за три года произошел ряд изменений на потребление на различные товары,— если по одним оно и не изменилось, то по другим выросло или упало. Но нельзя все же судить об изменении емкости рынка только по этим данным — нельзя забывать о товарном голоде. Ведь по некоторым товарам потребление выросло или не выросло только потому, что изменилось или не изменилось соотношение между ним и предложением. Если какого-либо товара не прибавилось, то естественно, что и потребление не могло вырасти. Если на тот или иной товар спрос и потребление выросли на столько-то процентов, то из этого не следует, что при увеличении производства это потребление не выросло бы еще больше. Самым важным и наиболее ценным показателем здесь является соотношение спроса, так как показывает перемещение его с одних товаров на другие. Но и другие показатели нам дают много, если их проанализировать и сопоставить с состоянием данной промышленности. Особенно интересна выделенная группа четырех товаров производственного потребления. Здесь мы имеем рост потребления металлов и сельскохозяйственных машин. Этот рост свидетельствует о том, что крестьянин перешел к такой стадии

[1]) «Вопросы торговли» № 1, за 1927 г., стр. 94.

восстановления своего хозяйства, когда он восстанавливает и расширяет основной капитал. Приведенная нами таблица, умело проанализированная на основе учета всех показателей, характеризующих развитие хозяйства — дает возможность строить план снабжения рынка товарами. Материалы за большое число лет дадут еще более ценные данные, так как все же за истекшие годы спрос был несколько искривленный, ибо население стремилось приобрести те необходимые товары, которых оно было лишено за годы войны. Ослабление товарного голода еще более исправит и уточнит эти наблюдения. Уже и сейчас по некоторым товарам можно определить спрос. Так, предварительные данные Наркомторга на 1927/28 год по сахару, галошам, соли и табаку почти полностью совпали с фактическим спросом на эти товары. Объясняется это тем, что по этим товарам, производство которых обосночивает спрос полностью, можно было исходить уже из средних норм потребления на душу. Но если иметь данные о производстве недостаточных товаров, то и здесь можно приблизительно вычислить, сколько придется каждого из этих товаров на душу населения. Кажется, что это совершенно излишне — зачем вычислять на душу, если известно, что их недостаточно для рынка и если все равно все они будут проданы. Это неверно. Если эти товары и будут проданы все, то тем не менее исчисление их потребления на душу дает возможность вычислить удельный вес их в общем спросе населения в целом и отдельного лица в частности, а определение процента покупательской способности по данному товару дает сведения об остатке, т. е. облегчает учет спроса по другим товарам. Если, примерно, мануфактура займет в спросе 25%, то тем самым мы сможем определить, сколько придется на другие товары. Зная довольно точно потребление других, мы можем вычислить на какую сумму платежеспособного спроса товаров нехватит и в чем выразится товарный дефицит. Вот почему важно при определении общих подсчетов емкости рынка учитывать на ряду с удельным весом каждого товара во всем платежеспособном спросе, учитывать и душевое потребление, как материал для анализа емкости рынка. Тем более это важно в отношении тех товаров, которые потребляются в среднем одинаково независимо от материального положения и личного бюджета потребителя.

Изучение емкости рынка с СССР поднялось на огромную высоту по сравнению с тем, что имеет и может иметь капиталистическое хозяйство. Это изучение дало уже значительные результаты, как материал для регулирования рынка и роста производительных сил. Метод изучения его — от анализа отдельных групп потребителей, через изучение районов к обобщениям в масштабе, всего хозяйства и от выявления душевого потребления по товарам, через группировку на городской и деревенский потребительский рынок, к установлению соотношения между всем предложением и всем спросом — обеспечивает не только правильное разрешение этой проблемы, но дает возможность на основе изучения рынка выявлять классовое расслоение производителей и потребителей и подводить к возможности составлять в будущем баланс спроса и предложения, который в настоящих условиях, конечно, еще весьма далек от идеала не только потому, что мы не умеем его составлять, а потому, главным образом, что у нас существует мелко-товарное хозяйство, которое поддается только относительно учету и регулированию.

ЛИТЕРАТУРА.

Ю. Гирш. — Экономика торговли, § 10.
С. Зак. — Опыт изучения товарности СССР.
С. Струмилин. — Очерки советской экономики. Контрольные цифры народного хозяйства СССР.

П. Литошенко.— Емкость крестьянского рынка.
К вопросу о социалистическом переустройстве сельского хозяйства. Под ред. Я. Яковлева.
В. Кизенкова.— Крестьянский бюджет и потребительская кооперация.
Б. Гухман.— Продукция и потребление СССР.

ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ.

ТОВАРНЫЙ ГОЛОД И ПРОБЛЕМА ДИСПРОПОРЦИИ.

§ 1. ТОВАРНЫЙ ГОЛОД, ЕГО РАЗМЕРЫ И ПРИЧИНЫ.

Одной из наиболее важных и центральных проблем современной советской экономики является проблема диспропорции в народном хозяйстве СССР и связанного с ней товарного голода, т. е. недостатка ряда необходимых товаров.

Товарным голодом или товарным дефицитом обыкновенно мы называем диспропорцию между платежеспособным спросом и предложением на рынке, выражающуюся в систематическом недостаточном предложении отдельных видов промышленных товаров, не соответствующем платежеспособному спросу населения. С другой стороны, сюда же необходимо включить и недостаток на рынке сельскохозяйственных товаров. Обычно, когда говорят о товарном голоде, то подразумевают голод на товары широкого потребления [1]). В течение последних лет дефицитными или недостаточными товарами у нас являлись ряд основных товаров — хлопчатобумажные и шерстяные ткани, кожаная обувь и кожтовары, стекло, металлы и металлоизделия широкого потребления, чай и др. Как мы видим, эти товары занимают основное место в потребительском бюджете населения. Многие из них составляют значительную часть группы товаров, которые потребляет земледельческое население. Размеры товарного голода на промышленные товары обычно выводятся из сопоставления покупательного фонда населения и фонда предложения промышленной продукции предметов широкого потребления. Так, соотношение спроса и предложения на рынке промышленных товаров за последние четыре года по весьма приближенным исчислениям Наркомторга СССР представляется в следующем виде:

	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.
Покупательный фонд населения в млн. руб.	4 950	7 042	7 592	8 134
Предложение промышленной продукции широкого потребления в млн. руб.	4 709	6 769	7 500	7 950

[1]) Но, конечно, на ряду с этим может быть и товарный голод на орудия производства.

Таким образом, мы видим, что товарный дефицит по данным Наркомторга на промышленные товары составлял в

1924 25 г.—241 млн. руб.
1925/26 г.—273 млн. „
1926/27 г.— 92 млн. „
1927/28 г.—184 млн. „

По контрольным цифрам ВСНХ дефицит промтоваров определялся для

1925/26 г. в 405 млн. руб.
1926/27 г. в 175 млн. „
1927/28 г. в 374 млн. „

По контрольным цифрам Госплана на 1926/27 г. балансовая разница исчисляется для 1924/25 г. в 282 млн. р., для 1925/26 г.—286 млн. р., и для 1926,27 г.—302 млн. р.

Но и пользуясь этими данными, следует учесть то, что их не следует понимать как реальное выражение товарного голода, во-первых, потому, что абсолютные цифры (как оговариваются все ведомства, делающие попытки определить баланс спроса и предложения) исчислены крайне грубо и возможна ошибка больше самой цифры дефицита, и, во-вторых, сопоставление итоговых цифр спроса и предложения не говорит ничего о качественном соответствии или несоответствии предложения спроса и преуменьшает действительный дефицит. При сбалансировании итоговых сумм спроса и предложения избыток достаточных товаров, выраженный в ценностных единицах, покрывает недостачу дефицитных товаров хотя в действительности такого перекрытия может и не произойти. Конечно, если нельзя купить один товар, покупатель, возможно, купит другой товар, но считать, что произойдет полностью замена избытком достаточных товаров дефицита недостаточных товаров, неверно. Спрос на ткани как бумажные, так и шерстяные понизится очень незначительно, по крайней мере, незаметно при особо заметном излишнем предложении, например, таких товаров, как: керосин, соль, спички, табак. А поэтому, хотя для получения представления о напряженности рынка и можно брать сопоставление общих масс спроса и предложения, все же следует устанавливать недостачу отдельно для каждого, хотя бы из основных дефицитных товаров и на основании получения итога этих недостач определять общий размер товарного голода. Так, например, отклонение от приведенной выше цифры размера товарного голода, на основании исчислений по «Материалам к контрольным цифрам на 1927/28 г. Наркомторга» для 1927/28 г. мы будем иметь довольно значительное, если возьмем только сумму дефицита недостаточных товаров, как-то: бумажные и суконные ткани кожевенные и обувные товары, чай, оконное стекло, металлоизделия и металлы. Общая сумма товарного голода будет тогда около 300—400 млн. рублей.

Есть еще особенности товарного голода, усугубляющие действие его на весь ход хозяйственной жизни страны — это неравномерность его распределения во времени и в пространстве, т. е. в течение хозяйственного года и по территории нашего Союза. Если мы возьмем поквартальное распределение покупательного фонда за два года по данным контрольных цифр Наркомторга в процентах годовому итогу всего покупательного фонда, то будем иметь следующую картину:

	1 кв	2 кв.	3 кв.	4 кв	Год
Земледельческое население 25/26 г. .	34	21	20	25	100
« 26/27 г. . .	32	20	21	27	100
Неземледел. население 25/26 г. . . .	25	23	26	26	100
« 26/27 г. . . .	26	23	26	25	100
Все население 25/26 г.	30	22	23	25	100
« 26/27 г.	29	22	23	26	100

Табличка эта показывает, что на первый квартал хозяйственного года падает наибольший спрос, причем влияние оказывает деревня, спрос которой в этот квартал равняется 34%, тогда как город на этот же квартал предъявляет спрос, равный 25% своего годового спроса. Влияние на товарооборот этой неравномерности в распределении спроса по кварталам усиливается еще тем обстоятельством, что III и IV кварталы года в промышленности характеризуются относительно меньшими выходами продукции, благодаря влиянию на производительность промышленности очередных летних отпусков рабочих и недостатку сырья.

Этот момент максимального напряжения спроса отмечается и в «Контрольных цифрах Госплана на 1927/28 г.», путем сопоставления динамики покупательного фонда и предложения промышленной продукции по годам сельскохозяйственному и хозяйственному.

«В настоящем году покупательный фонд населения имеет тенденцию в своем росте обгонять выпуск промышленной продукции отдельных товаров широкого рынка, особенно в ценностном выражении (по розничным ценам). При росте покупательного фонда на 6,0% предложение (по розничным ценам) в сельскохозяйственном году вырастает всего на 3,8%. При условии еще не изжитого товарного голода в 1926 27 г. Это свидетельствует о возможном товарном дефиците в предстоящем году. Однако, уже иное положение создается в разрезе хозяйственного года, где соотношение величин меняется (спрос+5,1% и предложение+7,7%)» [1]). Таким образом, в «Контрольных цифрах Госплана» периодом максимального напряжения на рынке промтоваров устанавливается июль — октябрь месяцы. Этот период года совпадает с заготовительной кампанией на продукцию сельского хозяйства, главным образом, хлебо-фуражных—товаров. Усиление спроса на промтовары при пониженном их предложении и при отсутствии достаточных маневренных резервов промтоваров приводит к систематическим перебоям в хлебозаготовительной работе и потрясениям во всем народном хозяйстве, создавая угрозу кризиса всего хозяйства в целом.

Где же кроется причина товарного голода, настолько болезненно влияющего на организм нашего хозяйства?

Анализируя все стороны проявления товарного голода, как экономического явления, мы должны указать, что он есть результат совокупного действия ряда как общих, так и частных причин: с одной стороны, на него влияют процессы, происходящие в развитии нашего народного хозяйства и с другой,—ряд слагаемых возникающих из наших ошибок и просчетов планирования и регулирования. Вся совокупность причин, результатом которой является товарный голод, мож-

[1]) Контрольные цифры на 1927/28 г.

но было бы разбить на две основных группы: 1) причины, связанные с развитием и структурой производительных сил нашей страны и тех сдвигов в области народного хозяйства СССР, которые произошли в результате Октябрьской революции и 2) причины конъюнктурного порядка и недочеты регулирования.

Определив товарный голод, как диспропорцию между платежеспособным спросом и предложением промтоваров, т. е. как диспропорцию в рыночных отношениях — мы тем не менее не можем ограничиться этим. Необходимо разобраться в природе этих явлений глубже. В товарном хозяйстве для того, чтобы правильно уяснить процессы, происходящие в рыночных отношениях, необходимо прежде всего обратиться к установлению связи этих отношений с производственными отношениями в данном хозяйстве и анализу соотношения и развития производительных сил данного общества. Анализируя структуру и развитие производительных сил народного хозяйства СССР, мы приходим к выводу, что основные причины товарного голода кроются в диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством и в тех социально-экономических изменениях, которые произошли после революции в нашей стране.

Только проанализировав вопрос о соотношении производства промышленных и сельскохозяйственных товаров, мы можем разрешить и вопрос о товарном голоде. Такая установка особенно важна еще и потому, что проблема товарного голода есть чисто экономическая проблема — связь между городским и сельским хозяйством обусловливает не только нормальное развитие производительных сил, но и политический союз пролетариата и крестьянства. Тем более, это важно в такой стране, как СССР, где крестьянство составляет огромный процент населения и где развитие социалистического строительства зависит от того, в какой мере удается подчинить мелкое хозяйство плановому экономическому руководству. С другой стороны, политическое значение этой проблемы вытекает и из того положения, что СССР представляет собой единственное государство, в котором строится социализм. Отсюда естественно, что взаимоотношения с внешним миром приобретают особый характер, вытекающий из различных форм хозяйства и различных принципов построения его. Политические и экономические противоречия между советской и капиталистической государственной и хозяйственной системой также точно должны быть приняты во внимание при рассмотрении данного вопроса тем более, что разрешение вопроса о товарном голоде тесно связано с разрешением проблемы внешней торговли.

§ 2. ДИСПРОПОРЦИЯ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ.

Одной из основных особенностей развития товарного хозяйства является диспропорция в развитии отдельных частей его, прежде всего промышленности и сельского хозяйства.

«Диспропорции и пропорциональность—это не только принадлежность нашего хозяйства, но принадлежность и капиталистического хозяйства. Капиталистическое хозяйство имеет свои диспропорции и свои пропорциональности и периоды, когда происходит поступательное развитие капитализма, и периоды, когда эти диспропорции нарушают ход экономического развития капиталистического строя. Диспропорции находят свое выражение в экономических кризисах капитализма. Диспропорции, которые наблюдаются в капиталистическом строе, проявляются и в области производства, и в области рыночных отношений, в области обмена и как диспропорции между производством и потреблением [1]).

[1]) В. П. Милютин. О проблеме диспропорции и темпе хозяйственного развития в СССР. «Вестник ком. академии», книга XVI, 1926 г., стр. 218.

Диспропорции, которые мы наблюдаем при капиталистической системе, проявляются в области производства и в области обмена, как диспропорции между производством и потреблением и находят свое выражение в периодически повторяющихся экономических кризисах капитализма. Не останавливаясь на рассмотрении кризисов по существу, отметим только, что в условиях капиталистической системы теоретически мыслимы два вида нарушения рыночного равновесия: первое—когда предложение превышает спрос (кризис сбыта) и второе — когда спрос превышает предложение (кризис предложения). Оба положения целиком укладываются в диспропорцию между производством и потреблением. Первое будет следствием перепроизводства товара, второе — недопроизводства. Первое положение, т. е. кризис сбыта, представляет собой явление типичное для капиталистической страны и периодически повторяющееся. Второе положение — недопроизводство товара в условиях капиталистической системы, как более или менее длительное явление невозможно. Поскольку единственным регулятором хозяйства является стоимость, находящая свое выражение в цене и реализуемая на рынке, недопроизводство товара невозможно, потому что изменение цен в сторону повышения их на недопроизведенные товары, приведет в движение капиталы, могущие быть вложенными в производство этих товаров и в условиях свободного переливания капиталов из одной области в другую толкают капиталистов в погоне за прибылью перебросить капиталы туда, где можно дороже продать товар. Кроме того, поскольку все национальные хозяйства связаны в единую систему мирового хозяйства, постольку весь мир представляет собой один рынок. При нехватке товаров в одной стране — быстро будут переброшены товары из других стран, несмотря на дальность расстояния, поскольку разница в цене покроет все издержки. Благодаря тому, что весь мир связан в одно целое — всякое изменение на одном участке сейчас же отражается на другом и погоня за прибылью толкает к быстрой переброске товаров. Наконец, необходимо отметить, что мы говорим о недостатке товаров для удовлетворения платежеспособного спроса, а не об удовлетворении потребностей. Если при недостаче того или иного товара цена на него резко поднимается, то население в этом случае сможет купить несравненно меньше товаров, чем прежде, так как за каждую единицу товара придется платить дороже. Здесь не будет формально товарного голода,—все деньги, которые население предъявляет в виде покупательного фонда — будут израсходованы. Правда, население не сможет удовлетворить своих потребностей, но капиталисты от этого не пострадают. Если говорить о недопроизводстве продукта, а не товара, то капиталистической системе свойственно перманентное неудовлетворение потребностей населения. Мы же говорим только о товаре и о потреблении, определяемом платежеспособным спросом.

Таким образом, кризиса недопроизводства в капиталистическом хозяйстве не бывает. Исключение могут создать только чрезвычайные условия, когда государство вынуждено прибегнуть к вмешательству в свободные рыночные отношения и внести определенное регулирование. Примером такого явления может послужить империалистическая война, когда во многих странах, особенно в блокированной Германии, создались условия, при которых, с одной стороны, резко сократилось предложение товаров, а с другой—государство в интересах обороны взяло на себя регулирование всего производства и обмена, ограничивая рост цен и вмешиваясь в процесс распределения товаров.

Совершенно иначе обстоит дело в области кризиса сбыта. Здесь, как мы видим, имеется постоянное перепроизводство и в условиях стихийного рыночного обмена периодически происходят кризисы, потрясающие хозяйство. Подробно об этом мы уже говорили в специ-

альной главе, а потому сейчас останавливаться не будем и перейдем к вопросу о кризисе недопроизводства в переходный период.

В условиях переходной системы к социализму, основными особенностями которой являются с одной стороны все большее высвобождение единственного регулятора общественного производства «закона трудовых затрат» от его капиталистической оболочки — стоимости и, с другой, все большая замена стихии рынка планом—на первых ступенях развития при полученном в наследство от капитализма недопотреблением большинства населения, перепроизводство возможно только, как просчет планирования и регулирования. Но зато здесь вполне возможно второе положение — недопроизводство, как результат, с одной стороны, борьбы за высвобождение из подчинения капиталистической системе путем изменения мировых хозяйственных связей и построения автаркической системы развития производительных сил у себя, а с другой, благодаря улучшению благосостояния широких масс населения и роста потребностей при недостаточном развитии производительных сил данной страны.

Целеустремленность к социализму, отличительная черта хозяйства переходного времени, накладывает свой отпечаток на характер плана развертывания производительных сил и использования ресурсов народного хозяйства страны. С другой стороны, построение плана социалистического строительства упирается в наличие полученных по наследству от капитализма производительных ресурсов и необходимость максимальнейшего высвобождения из-под влияния существующих капиталистических систем хозяйства других стран. Это положение диктует необходимость построения такого плана в области развертывания промышленности и сельского хозяйства, который давал бы возможность создания материальной базы для построения социализма и ставит вопрос об индустриализации страны. Наличные же ресурсы ограничивают возможности в проведении этого направления, причем, чем менее индустриализована была страна до революции, тем больше затруднений встречается на пути для проведения этого направления. Страны, отсталые, с низким органическим строением капитала (аграрные и колониальные с мелким товарным хозяйством) будут находиться в наихудших условиях в этом отношении. Необходимость автаркии будет диктовать политику цен и распределения средств в направлении создания достаточно емкого внутреннего рынка и независимой промышленности, наличные ресурсы же в области промышленности, невозможность достаточного импорта будут создавать в больших или меньших размерах товарный голод на промышленные изделия внутри страны.

Если мы теперь обратимся к рассмотрению структуры народного хозяйства СССР, то мы должны будем констатировать диспропорциональность между промышленностью и сельским хозяйством. Мы только что перешли в реконструктивный период и потому, конечно, существенной перестройки в распределении производительных сил нашей страны еще не произвели - эта работа еще впереди. Соотношение между промышленностью и сельским хозяйством, с одной стороны, и соотношение внутри промышленности между отдельными отраслями ее, с другой, сохранились почти те же, что и до революции. Мы пока только восстанавливали наше хозяйство. Между тем наши внешние связи, связи с мировым рынком претерпели значительные изменения. Характер и размеры нашего импорта и экспорта значительно изменились.

Дореволюционная Россия была страной аграрно-промышленной, снабжавшей европейские рынки продуктами сельского хозяйства по преимуществу хлебом и сырьем и ввозящей промышленные товары. Соотношение между промышленностью и сельским хозяйством может показать следующая таблица:

Соотношение товарных масс сельского хозяйства и промышленности в довоенных ценах (в %% [1]).

	1913 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.
Сельское хозяйство . .	39,1	46,8	41,5	40,4	39,3
Промышленность . . .	60,9	53,2	58,5	59,6	60,7
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Из нее видно, что мы к 1927/28 г. пришли только к довоенному соотношению между товарными массами промышленности и сельского хозяйства.

В то же время характер и размеры импорта значительно изменились по сравнению с довоенным. Характеристику этих изменений дают следующие таблицы, составленные на основании данных таможенной статистики Наркомторга СССР.

	Импорт товаров в СССР (в млн. довоен. рублей)				
	1909—13 г.	1924	1925	1926	1926 в % к 1909—13
Весь импорт .	1139,7	254,6	473,0	440,6	38,7
В том числе:					
Предметы личного потреб.	360,9	51,1	165,7	66,5	18,4
Предметы хозяйственного потреблен. .	744,1	196,9	296,4	363,5	48,9
Предметы соц.-культ. назн.	22,9	5,4	8,3	8,5	37,1
Прочие . . .	11,8	1,2	2.6	2,1	—

Отсюда видно, во-первых, что по размерам импорт составляет около 40% довоенного, причем более интенсивен ввоз предметов хозяйственного потребления—49% к довоенному и менее интенсивен ввоз предметов личного потребления—18% к довоенному. Изменилась и структура импорта.

[1]) Контрольные цифры народного хозяйства СССР за 1925/26 и 1927/28 гг.

Импорт товаров в %% к общей сумме импорта. [1])

Годы	Предметы личного потреблен.	Предметы хозяйствен. потреблен.	Предметы соц.-культ. назначен.	Прочие
1909—13	31,6	65,2	1,9	1,3
1924	20.1	77,3	2,1	0,5
1925	35.0	62,7	1,8	0,5
1926	15,1	82,5	2.0	0,4

Значительно увеличился удельный вес в общей сумме импорта предметов хозяйственного потребления и упал — предметов личного потребления.

	1913	1924/25	1925/26
Производство сред. производ.	56,8	52,6	54,4
Произв. средств потребления	43,2	47.4	45 6
Вся промышл. (цензов)	100	100	100

Вопрос расширения импорта целиком упирается в вопрос роста экспорта. А между тем наш экспорт составляет от довоенного приблизительно около 35%. Причиной такого значительного сокращения экспорта в основном является понижение товарности сельского хозяйства благодаря размельчению его, происшедшему в результате ликвидации помещичьих землевладений и передачи земли крестьянам. Как аграрно-промышленная страна, дореволюционная Россия жила за счет экспорта сельскохозяйственной продукции и играла роль поставщика сырья и хлеба на мировой рынок. Промышленность же была не только отсталой в технике, но также и в отношении массы производимых товаров. Кроме того, сама структура нашей промышленности не была рассчитана на более или менее значительный внутренний рынок. Тяжелая индустрия, составляющая значительную долю в общей сумме товарной продукции нашей промышленности, была приспособлена к выполнению заказов государства, обслуживанию армии и строительству водного и ж.-д. транспорта, но она почти ничего не давала в части производства средств производства для нужд легкой промышленности. И если мы обратимся к приведенной нами таблице, характеризующей удельный вес сельского хозяйства и промышленности, то должны будем отметить, что хотя 1913 г. и 1927/28 г. дают нам одно и то же соотношение (39% и 61%), но это равенство неправильно отражает действительный выход, так как в продукции промышленности огромное место занимает производственное потребление.

Между тем наша промышленность, несмотря на то, что в общей товарной массе продукции народного хозяйства занимает довольно

---

[1]) Сборник «Материалы исследования НК РКП СССР» к вопросу социалистического строительства.

крупное место—60% и в самой промышленности производство средств производства занимает около 57%, все же не была приспособлена к полному самообслуживанию и нуждалась в дополнительном импорте, как оборудования, так и полуфабрикатов. Совершенно не было развито изготовление оборудования для ряда отраслей легкой индустрии, например, текстильное и кожевенное машиностроение.

В целом в дореволюционной России мы, несмотря на несоответственное большее развитие сельского хозяйства по сравнению с промышленностью (так валовая продукция сельского хозяйства составляла около 64% всей валовой продукции), имели относительно рыночную пропорциональность благодаря импорту промышленных товаров с одной стороны, и значительно суженного деревенского потребительского рынка, с другой.

Изменения, внесенные Октябрьской революцией в сельское хозяйство, результатом которых было повышение благосостояния крестьянства, повышение его покупательной способности, с одной стороны, и сохранение диспропорциональности в развитии сельского хозяйства и промышленности с другой,—мы в настоящее время имеем дефицит на товары нашей промышленности. Конкретно это выражается в том, что мы, несмотря на превышение товарной массы нашей промышленности над товарной массой сельского хозяйства, имеем превышение предложения сельскохозяйственных товаров со стороны сельского хозяйства над предложением промтоваров нашей промышленностью в сумме, колеблющейся от 500 до 250 млн. рублей. Это подтверждается следующими данными из «Контрольных цифр Госплана на 1927/28 г.».

	1924/25	1925/26	1926 27	1927/28
Товарная часть сельскохозяйственной продукции реализ. на внедеревенском рынке	2734 млн. р.	3378 млн. р.	3578 млн. р.	3757 млн. р.
Товарная масса направляемая из города в деревню .	2213 млн. р.	3085 млн. р.	3249 млн. р.	3489 млн. р
Дефицит .	521 млн. р.	293 млн. р.	329 млн. р.	248 млн. р.

Между тем, улучшение благосостояния города, потребляющего более значительную долю сельскохозяйственной продукции по сравнению с потреблением до революции, перестройка структуры спроса в сторону более доброкачественных продуктов сжимает наши возможности экспорта, а тем самым и импорта. Отказаться же от большего импорта предметов хозяйственного потребления с целью расширения импорта продуктов личного потребления мы не можем, ибо это привело бы к сохранению старого соотношения сил в народном хозяйстве и отказ от перестройки нашей промышленности в сторону большего соответствия развития частей всего народного хозяйства.

Наряду с основной причиной товарного голода—диспропорцией в товарном предложении промышленности и товарном предложении сельского хозяйства, мы имеем ряд причин связанных или вытекающих из этой основной, но так или иначе влияющих на усиление товарного голода.

Капитальное строительство, развиваемое нами в целях перестройки нашей промышленности и индустриализации, повышая, с одной стороны, покупательную способность населения путем увеличения спроса на ряд товаров сельскохозяйственного происхождения, увеличения денежности крестьянства (отхожие промыслы) и повышения платежеспособного спроса города со стороны увеличения суммы заработной платы за счет увеличения числа рабочих в промышленности, производящей средства производства и, с другой стороны, относительно понижая возможность увеличения промышленной продукции легкой индустрии, благодаря вкладыванию капиталов в производство средств производства, оказывает значительное влияние на размеры товарного голода.

Рост благосостояния городских слоев населения по преимуществу рабочих по сравнению с довоенным уровнем, благодаря росту реальной заработной платы, тоже повысил уровень платежеспособного спроса города.

Ликвидация верхушечных слоев города и деревни в результате Октябрьской революции — помещиков и капиталистов значительно изменила структуру спроса. За счет ликвидации их значительно возрос спрос других слоев населения — рабочих и крестьян. Но замена произошла не автоматически — изменился ассортимент спроса. Помещик и капиталист потребляли одного характера продукты — преимущественно предметы роскоши и высокоценные товары, крестьяне и рабочий другого характера — преимущественно товар среднего качества и ограниченного ассортимента.

Перестройка структуры самого спроса в сторону замены в значительной доле потребления предметов роскоши предметами широкого потребления благодаря социальным перегруппировкам, происшедшим в результате революции, значительно увеличила платежеспособный спрос на товары широкого потребления и расширила емкость рынка.

И, наконец, отход ряда областей (Лодзь, Варшава и др.), производивших по преимуществу товары широкого потребления — оказало значительное влияние на уменьшение промфонда, так как отход этих областей не был компенсирован соответственным ввозом. К этому нужно еще прибавить и уменьшение сбережений. В дореволюционное время масса крестьян, рабочих и низших служащих вкладывали значительные суммы в сберегательные кассы. Каждый год определенная часть средств уходила в сбережения и уменьшала платежеспособный спрос. Сейчас еще не изжито недоверие к деньгам и сбережения, особенно крестьянские, составляют незначительную величину.

§ 3. ОБЩЕ-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И КОНЪЮНКТУРНЫЕ ПРИЧИНЫ ТОВАРНОГО ГОЛОДА.

На ряду с основными причинами существования в нашей экономике товарного голода, лежащими в области производственных отношений, нам необходимо отметить ряд причин конъюнктурного порядка, в большинстве своем являющихся производными от основных причин. Как мы уже отметили, товарный голод есть выражение в рыночных отношениях диспропорций хозяйства и потому, изменения, происходящие на рынке, могут в значительной степени оказать влияние на характер его развития, рост его размеров и наконец, в зависимости от характера регулятора рынка, усиливается вообще возможность возникновения товарного голода.

Ранее мы установили, что основной причиной существования товарного голода, в условиях экономики СССР, является диспропорциональность в развитии промышленности и сельского хозяйства, выражающаяся в отставании товарного предложения промышленности

от товарного предложения сельского хозяйства, причем это отставание промышленности влияет на рост товарности сельского хозяйства в сторону его понижения, так как крестьянство не получает необходимых промышленных товаров и не заинтересовано в увеличении своей покупательной способности. Но мы также установили и другое положение: что в основном структура распределения производительных сил города и деревни на протяжении восстановительного периода не пережила значительных изменений. Ныне существующая диспропорциональность в области распределения производительных сил была свойственна и хозяйству дореволюционной России, которая была страной аграрно-промышленной, так же СССР в настоящее время еще является обладателем народного хозяйства аграрно-промышленного характера, а не индустриально-аграрного, к чему мы стремимся. Между тем, мы можем с полной уверенностью утверждать, что довоенная и дореволюционная Россия не знала товарного голода. В чем же дело? Или наше положение о том, что основная причина товарного голода кроется в распределении производительных сил не верно и должна существовать какая-либо другая причина этого явления. Или же первое наше положение верно, но те изменения, которые произошли в экономике России после революции, настолько изменили систему отношений в области общественного производства и обмена, что явления, возникшие в производстве, дают различные отражения в рыночных отношениях, т. е. в дореволюционной России, диспропорциональность в производстве не находила своего выражения в товарном голоде в то время как теперь она приводит к разрыву между спросом и предложением и выливается в товарный голод.

Народное хозяйство дореволюционной России было аграрным дополнением мирового капиталистического хозяйства со всеми характерными для этой системы чертами. Существовавшая диспропорциональность являлась одновременно и предпосылкой, и результатом мирового разделения труда. Развитие мирового хозяйства, единого мирового рынка и рост международного разделения труда уничтожают необходимость обязательной пропорциональности частей народного хозяйства в отдельной стране. Существование капиталистического рынка, действие регулятора капиталистической системы стоимости и международной взаимозависимости создавали условия, при которых проявление диспропорции в производстве не находило своего отражения на рынке в виде товарного голода. Свободное движение цен, с одной стороны, и импорт,—с другой,—при недостаточно емком рынке на промтовары внутри страны, своевременно и полно покрывали имеющийся в производстве промтоваров дефицит.

Пролетарская революция внесла значительные изменения в систему народного хозяйства России, уничтожив ее как систему капиталистического хозяйства и перестраивая в направлении к системе социалистического хозяйства. Наиболее типичными чертами советской экономической системы, которыми она отличается от капиталистической системы, являются: во-первых, — концентрация и централизация в руках государства значительной доли общественных капиталов и средств производства (промышленность, транспорт, кредит, национализация земли), во-вторых, — монополия внешней торговли и значительное обобществление внутреннего товарооборота, в-третьих,—изменение стимула к воспроизводству: в капиталистической системе цель—прибыль, в условии советской экономики—целеустремленность к социализму, в интересах все большего и большего высвобождения регулятора всякого общественного производства закона трудовых затрат из его капиталистической оболочки — стоимости и находящего свое выражение в плане (в капиталистической стране стоимость, находящая ясное выражение на рынке в цене) и, в-четвертых — как результат перечисленных выше моментов — значитель-

ное уменьшение связей и взаимозависимостей с мировым рынком, значительный уклон в сторону автаркии нашего хозяйства от мирового хозяйства.

Все эти изменения в значительной степени видоизменили и характер рыночных отношений в условиях СССР. Рынок уже не является единым регулятором общественного хозяйства — ему противостоит плановое начало, регулирующее цены и направляющее потоки капиталов в соответствии с целями стоящими перед всем хозяйством в целом. С другой стороны, монополия внешней торговли и сокращения зависимостей от мирового рынка создают условия для видоизменения структуры импорта в сторону наиболее соответствующую генеральной установке на индустриализацию страны. Все это вместе взятое создает возможность проявления в процессе обмена рыночной диспропорции между спросом и предложением, как результата диспропорции в производстве в виде товарного голода. Регулирование цен в сторону их снижения в целях дальнейшего расширения внутреннего рынка, повышения благосостояния трудящихся, рост покупательной силы деревни, направление капиталов в относительно большей своей части по линии индустриализации СССР и, наконец, увеличение импорта средств хозяйственного потребления за счет сокращения доли средств личного потребления в целях реконструкции нашей промышленности,—все эти моменты устраняют возможность изживания товарного голода путем ценностных сдвигов на рынке, перетекания капиталов в легкую индустрию, форсированного производства предметов широкого потребления и ввоза их из-заграницы. В результате мы имеем отражение и в рыночных отношениях диспропорции в развитии производительных сил сельского хозяйства и промышленности в виде товарного голода.

Таким образом, мы должны констатировать, что основными условиями возможности существования товарного голода в СССР является диспропорция между сельским хозяйством и промышленностью выражающаяся в несоответствии товарного предложения города товарному предложению деревни, и такая система рыночных отношений, которая создает возможность для проявления ее в форме диспропорции между спросом и предложением на промтовары. К этому нужно прибавить, что и самое сельское хозяйство частично замыкается, уменьшая товарный выход, а также местами и валовую продукцию.

Теперь остановимся на наиболее основных конъюнктурных факторах, не являющихся непосредственными причинами товарного голода, но могущими оказать значительное влияние как в сторону усиления и обострения его, так и наоборот, в сторону его смягчения и уменьшения. Их можно подразделить на факторы экономического порядка и внеэкономические факторы и недочеты регулирования.

Из группы экономических факторов мы остановимся только на наиболее основных и оказывающих наибольшее влияние на развитие товарного голода.

В первую очередь следует остановить свое внимание на расхождении между циклом воспроизводства в сельском хозяйстве, с одной стороны, и промышленности с другой. Это обстоятельство создает ежегодное сезонное обострение товарного голода. Общая масса дефицита промтоваров, колеблющаяся в среднем от 300 до 500 млн. рублей при товарном обороте в 7—8 млрд. рублей (от 4% до 6%) при равном распределении по времени не могли бы оказать особенно значительного влияния на рынок. Сосредоточение на один период времени года (июль-сентябрь) максимума спроса со стороны деревни объясняется началом воспроизводства в сельском хозяйстве, когда заканчивается производственный год и идет реализация продукции сельского хозяйства. Крестьянство благодаря этому предъявляет повышенный спрос на продукцию промышленности. Этому

спросу, благодаря сезонному понижению выпуска продукции промышленности и при отсутствии достаточных маневренных резервов, противостоит относительно пониженное предложение. Такое положение, сосредоточивая на один момент максимальный спрос и минимальное предложение, отзывается наиболее болезненно на всей хозяйственной конъюнктуре, в частности ставит под угрозу нашу хлебозаготовительную кампанию.

«Необходимо отметить, что у нас вообще имеется расхождение между циклом воспроизводства в сельском хозяйстве, и с другой стороны, в промышленности. Реализация товарной продукции сельского хозяйства у нас происходит не в тот момент, когда промышленность идет полным ходом, а наоборот, когда промышленность только что испытала известное сезонное ослабление. Это, конечно, можно поправить, если к моменту реализации урожая у нас будут серьезные маневренные резервы, будет соответствующее количество товарных запасов. В этом году у нас резервов не было. Когда мы вступили в осеннюю сельскохозяйственную кампанию, то наша промышленность не имела достаточного количества резервов, которые она могла бы выбросить и противопоставить тому спросу, который шел из деревни.

Следовательно, то, что мы во время не сумели накопить определенного резервного фонда, со стороны нашей промышленности, — было одной причиной нарушения равновесия на рынке.

Следующим фактором оказывающим влияние на усиление спроса и тем самым на увеличение товарного голода является рост покупательной способности города, главным образом за счет роста уровня заработной платы с одной стороны, и массы заработной платы, благодаря росту и расширению промышленности с другой. Причем особенность этого фактора заключается в том, что он повышает спрос не только на продукцию промышленности, но и на товары сельскохозяйственного происхождения, тем самым увеличивая платежеспособный спрос деревни на промтовары.

Наконец, фактором имеющим значительное влияние на развитие товарного голода, является рост доходности крестьянского хозяйства.

Из группы внеэкономических факторов следует остановиться на двух. Рост культуры всего населения СССР является одним из факторов повышающим и усиливающим спрос на промтовары. Затем большое значение имеет и международно-политическая конъюнктура. Напряженность наших внешне-политических отношений, угроза войны и вообще осложнения на мировой арене заставляют широкие массы населения покупать не только для непосредственных нужд, но и прозапас на случай войны и связанных с ней затруднений на широком рынке.

В заключение следует остановиться на тех недочетах регулирования, которые оказывают влияние на рост товарного голода, например: неумелое и запоздалое распределение маневренного фонда, недостаточная увязка и несоответствие цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции, запоздалое и неполное выявление доходов зажиточной и кулацкой части крестьянского населения. Все эти отдельные причины оказывают не малое влияние на остроту товарного голода.

§ 4. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИЗЖИВАНИЮ ТОВАРНОГО ГОЛОДА.

Товарный голод представляет из себя по существу явление кризисного порядка и является постоянной задержкой в развитии на-

[1]) Н. Бухарин. Уроки хлебозаготовок. шахтинского дела и задачи партии.

него хозяйства. Поэтому, вполне естественно, что в центре нашего внимания стоят вопросы по борьбе за изживание товарного голода.

В условиях капиталистической системы товарный голод быстро был бы изжит благодаря свободной рыночной стихии путем усиления импорта дефицитных товаров, повышения цен на них и переливания капиталов в отрасли хозяйства, производящие эти товары. Но как мы говорили выше, действие этих факторов в наших условиях сильно ограничено экономической политикой и планом хозяйственного строительства проводимым советской властью. Отсюда следует, что изживание товарного голода в значительной степени зависит от той политики и тех мероприятий, которые будут проводиться самой советской властью.

Все выдвигаемые мероприятия по изживанию и смягчению товарного голода могут быть разбиты на три основных группы:

1) Мероприятия, связанные с замедлением темпа индустриализации и направленные по линии дальнейшей аграризации нашей страны.

2) Мероприятия, связанные с значительно более ускоренным темпом индустриализации за счет замедления темпа развития сельского хозяйства и ослабления деревенского рынка.

3) Мероприятия, направленные к проведению индустриализации темпом, соответствующим развитию всего народного хозяйства в целом и смягчению влияния товарного голода до момента его окончательного изжития, рядом мер экономических и внеэкономических.

Остановимся сначала на первой группе, выдвигающей аграризацию нашей страны, замедление темпа развертывания нашей тяжелой индустрии, приспособлением нашей промышленности к обслуживанию сельского хозяйства, усиление экспорта продукции сельского хозяйства, усиление импорта оборудования нашей легкой индустрии и изживание товарного голода путем развертывания отраслей легкой индустрии, а в первое время и путем импорта товаров широкого потребления за счет сжатия ввоза товаров хозяйственного потребления. Неприемлемость этой точки зрения заключается в том, что она оставляет и даже на расширяющейся базе, диспропорцию между промышленностью и сельским хозяйством, с одной стороны, и, с другой, ставит во все большую зависимость наше хозяйство от международного разделения труда, а тем самым и от капиталистической системы, создавая угрозу постепенной потери командных высот в народном хозяйстве и постепенного перерождения в мелко-буржуазную аграрную колонию мирового капитализма. Отказ от существующего международного разделения труда и сохранение связей с мировым рынком постольку, поскольку это содействует строительству социализма есть единственно верный путь. Пойти на большую зависимость от мирового капитала чем есть в настоящее время, это значит, отказаться от завоеваний Октябрьской революции и постепенно сдать позиции мировой буржуазии.

«Мы должны строить наше хозяйство так, чтобы наша страна не превратилась в придаток мировой капиталистической системы, чтобы она не была включена в общую систему капиталистического развития, как ее подсобное предприятие, чтобы наше хозяйство развивалось не как подсобное предприятие мирового капитализма, а как самостоятельная экономическая единица, опирающаяся, главным образом, на внутренний рынок, опирающаяся на смычку нашей индустрии с крестьянским хозяйством нашей страны.

Есть две генеральные линии: одна исходит из того, что наша страна должна остаться еще долго страной аграрной, должна вывозить сельскохозяйственные продукты и привозить оборудование, что на этом надо стоять и по этому пути развиваться и впредь. Эта линия требует по сути дела свертывания индустрии: она получила свое выражение недавно в тезисах тов. Шапина. Эта линия ведет

к тому, что наша страна из экономически самостоятельной единицы, опирающаяся на внутренний рынок, должна была бы объективно превратиться в придаток общей капиталистической системы. Эта линия означает отход от задач нашего строительства. Это не наша линия» [1]).

Вторая точка зрения, выдвигающая более ускоренный темп индустриализации путем получения средств с помощью повышения цен на промышленные изделия, являясь по своей видимости как бы более радикальной, объективно приводит к тем же результатам, что и первая, т. е. к срыву строительства социализма и к зависимости от мировой буржуазии. Эта точка зрения выдвигает так сказать политику создания «диспропорции наоборот» между промышленностью и сельским хозяйством в сторону несоответственно большого превалирования промышленности. Проведение этих мероприятий намечается путем проведения политики повышения цен на промышленные товары, а некоторыми экономистами сторонниками этой точки зрения выдвигается плюс к этому еще и резкое увеличение налогов на крестьянство в целях получения больше средств для ускорения темпа индустриализации. Эта платформа имела уже свой опыт в достаточно кратковременной истории народного хозяйства СССР. В 1923 году, когда политика повышения промышленных цен в целях накопления средств для восстановления промышленности привела к кризису сбыта со всеми связаными с ним последствиями. Несмотря на колоссальное недоудовлетворение потребностей широкого рынка при недостатке промтоваров мы имели кризис сбыта. Мы не должны забывать, что попытка форсированной выкачки средств из крестьянства, приведет в результате к сужению крестьянского рынка, задержке развития сельского хозяйства, кризису сбыта, т. е. кризису перепроизводства, но только на более расширенной базе, чем в 1923 году — к кризису перепроизводства основного капитала и в конечном итоге к разрыву смычки между пролетариатом и крестьянством.

Нужно подчеркнуть, что резкое повышение цен на товары приводит к уменьшению предложения со стороны крестьянства сельскохозяйственных товаров. Даже в настоящих условиях, когда мы не можем предложить крестьянству достаточное количество необходимых товаров, это вызывает снижение товарности сельского хозяйства и ставит под угрозу снабжение городов продовольствием, а промышленности сырьем. Поэтому, не может быть и речи о том, чтобы мы на ближайшие годы пошли на резкое обострение товарного голода в интересах создания средств производства. Это привело бы к полному отрыву сельского хозяйства от промышленности и разрыву политического союза пролетариата с крестьянством.

Наконец, третья группа мероприятий — проводимых в настоящее время, выдвигает изживание основной диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством путем индустриализации страны, но таким темпом, который соответствует темпам развития всего народного хозяйства в целом и в то же время перестраивает промышленность в сторону большего превалирования над сельским хозяйством, создавая все предпосылки для развития легкой индустрии внутри страны путем расширенного производства основного капитала для нее. Но так как неизжитый товарный голод по мере развертывания капитального строительства должен будет усиливаться, для локализации его действия и задержек его роста выдвигается ряд следующих мероприятий экономического и внеэкономического порядка:

---

[1]) Стенографический отчет XIV съезда ВКП(б). Речь И. Сталина, стр. 27—28.

1) Развертывание легкой индустрии без ущерба основному развертыванию.

2) Накопление резервов.

3) Своевременное корректирование роста покупательного фонда политикой прямых налогов и займов.

4) Усиление вовлечения населения к вкладам в сберкассы.

5) Внедрение контрактации, как способа охвата под непосредственное производственное влияние промышленности на сельское хозяйство.

Все эти мероприятия достаточно четко сформулированы в заключении XV съезда ВКП(б). Там же особенно подчеркнута и основная наша линия по индустриализации страны.

«В области промышленности необходимо отметить следующие важнейшие проблемы: во-первых, соотношение между производством средств производства и производством предметов потребления, т. е. между тяжелой и легкой индустрией; во-вторых, соотношение между числом новых строящихся промышленных единиц и сроками их окончательной постройки (в связи с опасностью увязать непосильно большие средства на слишком широком фронте капитального строительства при длительной невозможности их реализации); в-третьих, соотношение между себестоимостью продукции и заработной платой; наконец, соотношение между производством для нужд внутреннего рынка и экспорта, с одной стороны, и для обеспечения обороны страны — с другой.

В соответствии с политикой индустриализации страны в первую очередь должно быть усилено производство средств производства с тем, чтобы рост тяжелой и легкой индустрии, транспорта и сельского хозяйства, т. е. предъявляемый с их стороны производственный спрос, был в основном обеспечен внутренним производством промышленности СССР. Наиболее быстрый темп развития должен быть придан тем отраслям тяжелой индустрии, которые поднимают в кратчайший срок экономическую мощь и обороноспособность СССР, служат гарантией возможности развития в случае экономической блокады, ослабляют зависимость от капиталистического мира и содействуют преобразованию сельского хозяйства на базе более высокой техники и коллективизации хозяйства. Поэтому особое внимание должно быть обращено на скорейшее осуществление плана электрификации, развитие черной и цветной металлургии, в особенности в части черных металлов, развитие химических производств, и особенности в части производства искусственных удобрений, дальнейшее развертывание добычи угля, нефти и торфа, общего и сельскохозяйственного машиностроения, судостроения, электропромышленности, золотоплатиновой промышленности.

Промышленность, производящая предметы потребления, должна довести количество и качество своей продукции до такого предела, чтобы было обеспечено значительное повышение душевой нормы потребления трудящихся. Особое внимание должно быть обращено на развертывание текстильной, кожевенной и пищевой промышленности, которая обеспечивая рост сельскохозяйственной сырьевой продукции, особенно способствует росту индустриализации сельского хозяйства и рассасыванию аграрного перенаселения» [1]).

---

[1]) Стенографический отчет XV съезда ВКП(б), стр. 1295—96. Об этом же говорит и И. Сталин в своем докладе на XIV съезде ВКП(б): «Мы должны приложить все силы к тому, чтобы сделать нашу страну, пока есть капиталистическое окружение, страной экономически самостоятельной, базирующейся на внутреннем рынке, страной, которая послужит очагом для притягивания к себе всех других стран, понемногу отпадающих от капитализма и вливающихся в русло социалистического хозяйства. Эта линия требует, максимального развертывания нашей промышленности,

При такой постановке вопроса мы сможем перейти к перестройке того соотношения между спросом и предложением, которое у нас имеется. Конечно, можно было бы пойти и по другому пути — по линии наименьшего сопротивления, предоставив свободному развитию все хозяйственные силы. Но это означало бы отказ от социалистического строительства. Как ни парадоксально это звучит, но необходимо сказать, что наличие товарного голода свидетельствует не только о той диспропорции, о которой мы достаточно говорили, но и о том, что в основном мы руководим хозяйством, держим руль хозяйственной жизни в своих руках и не даем стихийным силам вырвать его у нас путем срыва хозяйственного плана в области распределения капиталов, регулирования цен, монополии внешней торговли. Мы идем к установлению равновесия очень трудным, но зато социалистическим путем, в то время, как достигнуть этого равновесия было бы легче путем капиталистическим.

Если вопрос об изживании товарного голода в основном лежит за пределами товарооборота, как такового, и упирается в народнохозяйственную проблему ликвидации диспропорции, то тем не менее ослабление товарного голода зависит в значительной мере от ряда мероприятий в области товарооборота. Эти мероприятия должны итти по линии рационализации всего дела учета емкости и товарности рынка, улучшения завоза товаров, учета всех экономических и политических осложнений, которые периодически возникают на рынке в связи с товарным голодом. В области регулирования рынка и особенно в связи с товарным голодом больше, чем где-бы то ни было нельзя забывать, что политика есть концентрированная экономика, что здесь ярко выявляются такие экономические противоречия, которые легко принимают форму политических выступлений. Поэтому текущая экономическая борьба с товарным голодом ни в какой мере не должна быть отброшена только на том основании, что основная причина его лежит и диспропорции, которую изжить можно только на протяжении ряда лет. Правильно, конечно, указывает В. П. Милютин, когда он говорит:

«Нам приходится, главным образом, обращать внимание на область производственных отношений, рыночные же отношения будут только отражением этих взаимоотношений. При этом нужно заметить, что если бы диспропорция лежала только в области рыночных отношений, то этим самым мы признали бы у нас возможность возникновения и развития такого же экономического кризиса, какие существуют при капиталистических отношениях в капиталистическом хозяйстве» [1]).

Но тем не менее, мы не должны забывать, что руководство всем народным хозяйством обязывает нас к тому, чтобы мы, пользуясь всем хозяйственным аппаратом, использовали все возможности для ослабления кризиса в каждый отдельный момент. Это важно еще и потому, что самое наличие диспропорции вносит сплошь и рядом извращения в торговой политике отдельных хозяйственных организаций, которые становятся на частнохозяйственную позицию и используют рыночную конъюнктуру в интересах своего предприятия. Уже одна борьба с этими извращениями может внести оздоровление в товарооборот и ослабить действие диспропорции.

однако в меру и в соответствии тем ресурсам, которые у нас есть. Она решительно отрицает политику превращения нашей страны в придаток мировой системы капитализма. Это есть наша линия строительства, которой держится партия и которой будет она держаться и впредь. Эта линия обязательна, пока есть капиталистическое окружение».

[1]) В. П. Милютин. О проблеме диспропорции и темпе хозяйственного развития СССР. «Вестник Ком. академии» № 26, стр. 223.

ЛИТЕРАТУРА:

Н. Никольский.—К вопросу о диспропорции между покупательной способностью населения и товарной массой. «Вопр. Торг.», № 4.

В. Беленко.—О товарном голоде. «Большевик» за 1926 г., № 17.

В. Милютин.—О проблеме диспропорции и темпе хозяйствен. развития СССР. «Вестник Коммун. академии», № 16.

Н. Бухарин.—Заметки экономиста.

С. Зак.—Проблема цен в плановом хозяйстве. «Планов. хоз. за 1928 г.», № 9.

ГЛАВА ПЯТНАДЦАТАЯ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

§ 1. ЗАДАЧИ СОВЕТСКОГО ТОВАРООБОРОТА И ТОРГОВЛИ.

Во всем предшествующем изложении мы установили те основные положения, которые определяют процесс товарооборота, а тем самым задачи и пути организации торговли в переходный период. Для нас совершенно ясно, что полное отмирание торговли наступит тогда, когда будет полностью обеспечена возможность учета всего производства товаров и потребления, когда можно будет составлять баланс всего народного хозяйства. Но и этого еще недостаточно — возможность составления учета без возможности производить столько продуктов, сколько нужно — еще ничего не дает. Для того, чтобы иметь возможность совершенно отказаться от торговли — недостаточно иметь хорошую статистику — для этого нужно распоряжаться всеми производительными силами, направлять их соответственно потребностям хозяйственной политики. Статистика и конъюнктурные наблюдения прекрасно поставлены в ряде капиталистических стран. Всякие изменения на рынке учитываются и каждому из них дается соответствующее объяснение. Но от этого ничего не меняется—хозяйство время от времени потрясается кризисами, а между кризисами идет непрерывная борьба между отдельными капиталистами. В капиталистическом хозяйстве нет единой воли, между отдельными капиталистами идет непрерывная борьба за раздел прибавочной стоимости, капиталистическое общество, как говорит Н. Бухарин представляет собой «неорганизованное единство», не общество производит, «а в обществе производится»[1]). Необходимо, чтобы учет производства и распределения мог быть использован для воздействия как на производстве, так и на распределение, т. е., чтобы все народное хозяйство не только учитывалось, но и регулировалось единой волей. Далее все капиталистическое хозяйство развивается на основе борьбы отдельных капиталистов за прибыль. Частнохозяйственный интерес руководит деятельностью каждого капиталиста как производителя, так и торговца. Необходимо, чтобы этот частнохозяйственный интерес был заменен интересами народного хозяйства. Поэтому уничтожение торговли возможно только тогда, когда будет совершенно уничтожено частное хозяйство и заменено хозяйством общественным. Это общественное хозяйство должно быть построено не как совокупность отдельных автономных обобществленных хозяйств, а как единое хозяйство, работающее по плану. Поэтому переход от торговли к социалистическому распределению возможен при уничтожении частного хозяйства и замене его единым общественным хозяйством.

Этот переход, как показывает опыт СССР, не может быть совершен просто законодательным путем, а должен итти постепенно.

[1]) Н. Бухарин. Экономика переходного периода, стр. 9

Постепенность его определяется степенью подготовки отдельных частей хозяйства, их техническим развитием, мощностью и организованностью. Социалистическое государство может взять на себя непосредственное управление только такими хозяйственными единицами, которые подготовлены к этому и могут быть положены в основу нового хозяйственного уклада. Поэтому, создание обобществленного хозяйства должно итти постепенно, расширяясь, по мере перестройки отставших хозяйственных единиц. Этот процесс перестройки хозяйства и составляет задачу экономического строительства переходного периода. Но, естественно, что поскольку не все хозяйство обобществлено и на ряду с обобществленным существует частное хозяйство — должна существовать торговля, как средство связи между обобществленными и необобществленными хозяйствами. Опыт «военного коммунизма» показал, что для упразднения торговли недостаточно декретировать упразднение торговли — это можно сделать только тогда, когда можно все хозяйство охватить, как учетом, так и направлением развития производительных сил. Без этого упразднение торговли приведет только к разрыву связи между отдельными частями хозяйства и к возникновению подпольной и местной торговли [1]). Итти на это можно только в исключительных случаях, как это и было в практике СССР, когда гражданская война на другой день после социалистической революции заставила не только по экономическим, но и политическим причинам перейти к национализации всей промышленности и всех продуктов крестьянского хозяйства. Но конец гражданской войны заставил немедленно перейти к восстановлению торговли. Если в первый период была сделана попытка ограничить ее местным товарооборотом (по декрету о продовольственном налоге) и натуральным обменом, то очень скоро встал вопрос о полном восстановлении торговли с теми ограничениями, которые было возможно провести на основе учета хозяйственной структуры СССР.

Поэтому, переход к такой системе хозяйства, когда торговля заменяется плановым распределением, определяется не волей и желанием социалистического правительства, а объективными экономическими условиями. Если взять хозяйство переходного периода в его основных группах, то можно наметить две группы — обобществленное и необобществленное хозяйство. Удельный вес каждой из них и определяет в основном удельный вес торговли в хозяйстве. Но такого деления недостаточно. Обмен идет в трех направлениях: внутри обобществленного сектора хозяйства, внутри необобществленного сектора и между обобществленным и необобществленным секторами. При таком разделении степень «свободы торговли» будет определяться мощностью обобществленного сектора и влиянием его на необобществленный. Чем значительнее будет удельный вес первого, тем организованнее будет итти торговля, тем больше планового начала можно будет внести в нее. Количество здесь превращается в качество, мощность обобществленного хозяйства оказывает давление на отдельные несоциалистические формы хозяйства. Внутри обобществленного сектора хозяйства элементы торговли от-

---

[1]) Интересный анализ торговли в период гражданской войны дается в книге Р. Вайсберга. «Деньги и цены». В этой работе, посвященной специально анализу подпольного рынка 1918—20 гг., автор устанавливает каким образом и почему, несмотря на формальное запрещение торговли, она продолжала существовать как в форме местного, так и межрайонного обмена. Устанавливая движение продуктов по социалистическому руслу и через рынок, автор говорит: «Подпольный рынок получал подавляющую массу тех товаров, которые вовсе не попадали в государственные руки. Это особенно верно по отношению к продуктам питания».

мирают быстрее, поскольку здесь устанавливается прямая связь между отдельными хозяйственными единицами, управление которыми объединено. Но и на этот «социалистический товарооборот», если так можно сказать, влияет товарооборот необобществленного хозяйства, поскольку обобществленное хозяйство не может быть замкнуто и должно соприкасаться с остальным хозяйством. Это соприкосновение не является «печальной необходимостью», а диктуется практическим планом социалистического строительства. В словах Ленина «кто кого?» яснее ясного сформулирована эта задача. Социалистический сектор на рынке и через рынок должен показать свое превосходство над частнокапиталистическим хозяйством. Путем конкуренции с последним он убивает враждебные чисто капиталистические формы и перестраивает мелко-товарное хозяйство, превращая его в обобществленное.

Отсюда намечаются и практические пути изживания торговли и замены ее распределением. С одной стороны, должна итти реконструкция хозяйства, уничтожение частного хозяйства и укрупнение обобществленного. С другой стороны, должно итти сосредоточение в руках государства (и подчиненной ему кооперации), основных товарных фондов, обеспечивающих плановое распределение продуктов как внутри обобществленного хозяйства, так и вне его. Вторая задача полностью может быть разрешена только с разрешением первой. И тогда торговля отомрет. Но на пути к этому должна непрерывно разрешаться и вторая задача. Разрешение ее идет само собой по мере роста продукции государственной промышленности и обобществленного сельского хозяйства. Но одновременно необходимо стремиться к сосредоточению в руках государства и масс товаров, производимых в частном и мелко-товарном хозяйстве. Наличие этих масс обеспечивает господство на рынке и способствует воздействию не только на рынок, но через рынок и на производство. Торговля тогда выступает не только как производное от определенных соотношений между обобществленным и необобществленным хозяйством, но и как орудие воздействия на необобществленное хозяйство. Государство не ждет того времени, когда все производство созреет для обобществления и подготовит упразднение торговли, а использует торговлю в интересах форсирования этого процесса. Ясно, что если в распоряжении государства будет ничтожная часть производства, то никакого воздействия на распределение товаров она оказать не сможет. Возможность воздействия прямо пропорциональна удельному весу, «командных высот» хозяйства. И если мы возьмем хозяйство СССР, то увидим, что здесь мы имеем такое положение, которое в значительной степени обеспечивает это господство на рынке и превращает государство в крупнейшего купца, который может диктовать свои условия рынку. Но могущество социалистического сектора в торговле СССР основано преимущественно на том, что в руках его имеется основная масса промышленных товаров. За последние годы мы имеем следующие данные (см. табл. на стр. 275).

Из приведенной таблицы ясно, что социалистическая часть промышленности дает основную массу товаров. Если мы возьмем предметы потребления, то в 1927—28 году обобществленный сектор дает 84,2 процента всей продукции, а частное производство 15,8 процента в то время, как в 1924—25 г. обобществленный сектор давал 77,7 процента. Таким образом государство здесь имеет в своих руках огромную массу товаров. Но иначе обстоит дело в торговле сельскохозяйственными товарами. Здесь обобществленное производство составляет незначительную величину. Мы приводили данные о производстве хлеба, которые приведены в брошюре И. Сталина[1]) и из кото-

[1]) И. Сталин. На хлебном фронте. стр. 10.

Валовая продукция цензовой и мелкой промышленности СССР по социальным формам и по назначению

(в млн. рублей по современным ценам).

В отраслях преимущественно производящих	Годы	Вся промышленность			
		Госуд.	Кооп.	Частн. и концес.	Итого
Средства производства	1924/25	2246	60	280	2586
	1925/26	3317	102	367	3786
	1926/27	4092	112	378	4582
	1927/28	4466	122	394	4982
Предметы потребления	1924/25	3908	671	1311	5890
	1925/26	5649	926	1558	8133
	1926/27	6109	991	1471	8571
	1927/28	6616	1141	1462	9219
Вся валовая продукция	1924/25	6154	731	1591	8376
	1925/26	8966	1028	1925	11919
	1926/27	10201	1103	1849	13153
	1927/28	11082	1263	1856	14201

рых видно, что обобществленное хозяйство дает только 6 процентов товарного хлеба. По другим товарам цифры эти еще меньше. Таким образом, основная масса товаров сельскохозяйственных создается в частном хозяйстве, притом мелком, обособленном и с трудом поддающемся регулированию.

И если в области торговли промышленными товарами производственная база обеспечивает господство государства на рынке, то в области торговли продуктами сельского хозяйства предстоит еще большая работа по реконструкции производства. Здесь в первый период социалистического строительства, задача заключается, прежде всего в охвате продукции государственными и кооперативными заготовками. В главе о торговле сельскохозяйственными товарами мы уже указывали на это и приводили цифровые данные, характеризующие этот процесс охвата рынка плановыми заготовителями. Государство выступает здесь как крупный торговец. Но оно заинтересовано не только в том, чтобы побольше и подешевле заготовить продуктов. Задачей его является такая организация заготовок, при которой у мелкого производителя создавался бы стимул как к расширению производства и увеличению товарного выхода, так и к переходу к обобществленному хозяйству. Здесь частнохозяйственные интересы мелкого производителя должны подчиняться народно-хозяйственным интересам не путем коллизий, не через принуждение, а наиболее гибким путем, с таким расчетом, чтобы сам производитель был заинтересован в этом, чтобы его частные интересы шли в ногу с интересами всего хозяйства. Эту мысль Ленин подчеркнул в брошюре о продналоге, когда он сказал, что кооперация ведет к социализму «путем возможно более простым, легким и доступным для крестьянина» [1]). В этом заключается положительная роль торговли в переходный период и ее служба делу социалистического

[1]) Ленин. Собрание сочинений, т. XVIII, ч. II, стр. 140.

строительства. Но эта необходимость использовать торговлю в интересах самого мелкого хозяйства и заставить его через торговлю перейти к более совершенным хозяйственным формам заключает в себе и ряд трудностей. Она требует от торгового аппарата и руководящих органов гибкости, подвижности. Она требует тщательной проработки всей торговой политики, учета всех отдельных моментов товарооборота, частых пересмотров цен и т. д. Эта гибкость и приспособляемость идет не только по линии торговли продуктами мелкого хозяйства; поскольку торговля промышленными товарами неотделима от торговли товарами сельскохозяйственными, постольку нужно и торговлю первыми так организовать, чтобы она служила тем же целям. Приходится и здесь учитывать особенности рынка, его изменения и т. д. Положение здесь лучше, поскольку основная масса промышленных товаров находится в руках государства. Но это обязывает государство тем более считаться с мелким товарным хозяйством и распределять товарную массу, принадлежащую социалистическому сектору с огромным вниманием и при наибольшем учете мелкого хозяйства. Вот почему в торговле СССР имеются периодически срывы и ошибки не только в области заготовок, но и в области торговли промышленными товарами. Наличие мелкотоварного хозяйства кладет всю печать и на торговлю социалистического сектора, вклинивается в него и заставляет перестраиваться. К тому же торговля в СССР осложняется еще наличием диспропорции между частями народного хозяйства, выражающейся в товарном голоде. Все мероприятия по регулированию рынка представляют собой переплетение таких элементов, которые вытекают из общих экономических условий с такими, которые связаны исключительно с наличием диспропорции и товарного голода. В практической борьбе они неотделимы друг от друга, хотя теоретически каждые из них можно обособить. В отдельные периоды хозяйственной жизни моменты, характерные для товарооборота в условиях товарного голода обособляются и тогда четче и яснее встают общие задачи по регулированию товарооборота. Но поскольку изжитие товарного голода, борьба с ним неотделима от основной задачи — концентрировать в руках государства все большие и большие товарные массы и одновременно увеличивать производство в социалистическом секторе — постольку все мероприятия в основном идут в одном направлении и встающие периодически частные задачи борьбы с товарным голодом только заставляют заострять внимание на отдельных участках товарооборота.

Опыт нескольких лет хозяйственного строительства СССР показал что является единственным опытом социалистического строительства. Организация торговли также точно впервые должна служить задачам прямо противоположным тем, каким она служит при капитализме. Наследство, которое получает здесь социализм от капитализма — ничтожно. Если в области промышленности транспорта, финансов и т. д. социалистическое государство получает определенные экономико-технические формы, которые могут быть использованы для социалистического хозяйственного строительства, то почти ничего не получает оно в области торговли. Если капиталистическая техника производства, техника взимания налогов, техника управления транспортом — могут быть взяты с определенными классовыми поправками и использованы для создания социалистической промышленности, социалистического накопления, социалистического транспорта, то не может этого быть в торговле — нет социалистической лавочки, социалистической биржи. Если мы и берем эти формы, то уже в силу основных задач организации товарооборота в переходный период, как переходного средства к классовому распределению — мы выхолащиваем сущность данного института. Не всегда это все понимают, не всегда наши «социалистические купцы»

достаточно разбираются в этом, но от этого не менее значительной становится задача товарооборота на новых основаниях. К тому же нужно иметь в виду, что гражданская война и система распределения продуктов в этот период разрушили весь торговый аппарат и восстановление рынка должно было итти заново. Здесь должен был итти двойной процесс — с одной стороны, нужно было восстановить порванные торговые связи и заставить хозяйство, особенно мелкое крестьянство, пойти со своим товаром на рынок и вступить в обмен с другими хозяйственными единицами, а с другой стороны, нужно было сразу строить торговлю так, чтобы она не просто восстанавливалась по капиталистическому образцу, а немедленно приняла участие в работе по реорганизации хозяйства.

«Было бы неправильно говорить в области рынка и торгового аппарата только о процессах восстановления. В отличие от сельского хозяйства и, в особенности промышленности, где почти все первое 6-летие пэна характеризуется как восстановление на старой технической базе, рынок и торговый аппарат с самого начала развивались не столько в сторону восстановления старого, сколько реконструкции и торгового аппарата, и торгового капитала, и районных торговых связей, и ценностных соотношений.

Все это создавалось вновь и по линиям, в большинстве не совпадающими с дореволюционными» [1]).

В первые годы был перегиб в сторону развития рынка как такового без достаточного направления его в русло социалистического планирования. Волной прошла эпоха «разбазаривания», как остроумно назвал ее Ю. Ларин. Завершилась эта эпоха кризисом сбыта промышленных товаров, когда в 1924 г. промышленность подняла цены на такую высоту, при которой рынок не мог поглотить товары и крестьянское хозяйство оторвалось от государственного. Нужен был решительный перелом в этой области хозяйства, чтобы превратить торговлю действительно в орудие социалистического строительства. И теперь мы можем уже на основе опыта нескольких лет указать, как достижения в этой области, так и те слабые места, которые имеются в торговле.

§ 2. СОВЕТСКИЙ ТОВАРООБОРОТ К ДЕСЯТИЛЕТИЮ РЕВОЛЮЦИИ.

Кризис 1924 года поставил вопрос о том, что необходимо обратить особое внимание на вопросы товарооборота и стремиться не только к тому, чтобы расширять его, но и направлять в определенное русло, сразу ставить вопрос об использовании торговли для социалистического строительства. Тогда во всей остроте встал вопрос о необходимости изучить весь процесс товарооборота в переходный период в целом и в отдельных частях. Опасность разрыва с крестьянством, о которой говорил Ленин, при самом переходе к новой экономической политике заставила подойти к торговле не только как к технической форме распределения товаров, но как к важной проблеме экономики. «Ножницы», выразившиеся в разрыве между ценами на сельскохозяйственные и промышленные товары, сразу поставили перед руководящими органами ряд задач — регулирования цен, построение торговой сети, распределение товарных масс на основе изучения рынка. Один из поставленных жизнью проблем носил характер чисто экономических задач, другие — организационно-технических, третьи — политических. Но из этого всего нашего изложения явствует, что в хозяйстве переходного периода вопросы экономики и политики совершенно неотделимы — государство является одновременно и крупнейшим хозяйственным

[1]) Л. Залкинд. Проблема советского товарооборота. Сборник «Внутренняя торговля СССР за 10 лет», стр. 6.

субъектом и руководящей политической силой. Политика от экономики совершенно неотделима, поскольку рабочий класс заинтересован, чтобы все хозяйственные командные высоты служили единой цели — построению социалистического хозяйства. Еще в полемике с Е. Преображенским по поводу книги последнего «Новая экономика»[1]) Н. Бухарин, указывая на невозможность абстрагироваться от жизни, рассматривая экономические проблемы, переходного периода, сказал:

«Что является типичным для советской экономики, в отличие от всех прежних структур? То, что рабочий класс и в производственном процессе играет руководящую роль; то, что старая иерархическая производственная лестница перевернута; то, что нет старого «отношения господства и рабства». Это выражается конкретно, в первую очередь, в пролетарском управлении промышленностью, вообще же — в пролетарском руководстве всей хозяйственной жизнью страны. Хозяйственные органы госаппарата суть верхушка нашего социалистического базиса. Отвлекаться, абстрагировать от них, значит отвлекаться от основной характеристики «новой экономики». И как будто совсем ведь просто понять, что именно такое отвлечение и означает на деле уход с марксистских позиций. Попробуйте действительно «отвлечься» от хозяйственных госаппаратов и затем постарайтесь определить тип производственных отношений «новой экономики». Задача окажется неразрешимой: ибо основное, решающее отношение производства есть отношение руководящего в производстве рабочего класса и к каждому слою пролетариата в отдельности, и к технической интеллигенции, и (если выходить за пределы госпромышленности) к крестьянству»[2]).

Вот почему в области торговли больше чем где бы то ни было, ибо через торговлю устанавливается в переходный период связь между различными секторами и укладами хозяйства, необходимо было немедленно, как только выявились противоречия между государственным социалистическим и мелким крестьянским хозяйством, принять меры как организационного, так и экономическо-политического характера в борьбе с этими противоречиями. А эти задачи, преимущественно, политического характера заставили присмотреться к экономике товарооборота, проанализировать все экономические процессы и заострить на них внимание. К этому присоединился еще и процесс укрепления частного капитала. Последний использовал неправильную политику цен, незнание рынка, отсутствие торговой сети. Рост частного капитала за 1922—24 годы не только абсолютный, но и относительный показал, что недостаточно овладеть командными высотами, распоряжаться основной массой промышленных товаров — нужно овладеть и самым процессом продвижения товаров, особенно обратив внимание на концентрацию в руках государства продуктов мелкого хозяйства. С этого времени начинается планомерная работа по созданию государственно-кооперативного аппарата торговли как промышленными, так и сельскохозяйственными товарами.

В торговле промышленными товарами создается сеть синдикатов, организуется низовой кооперативный аппарат. Постепенно синдикаты связываются с кооперацией через генеральные договоры, и основная масса промышленных товаров идет по кооперативной сети. На первых шагах эта связь встречает сопротивление со стороны промышленности, которая хочет сама реализовать свою продукцию. Особенно резкое возражение встречает попытка перехода к планам

[1]) Е. Преображенский. Новая экономика, изд. Коммунист. академии, 1926 г.

[2]) Н. Бухарин. К вопросу о закономерностях переходного периода, стр. 20—21.

завоза товаров по районам. Но общегосударственные интересы побеждают, и постепенно создается система продвижения промышленных товаров сверху до-низу. Она страдает еще до сих пор порой громоздкостью, многозвенностью и излишней дороговизной, но принципы ее постепенно приобретают все большую четкость и ясность. Синдикаты сейчас охватывают уже 85,6 процента всей продукции промышленности, а кооперация получает по ряду товаров всю товарную массу только от синдикатов. Так, соли и нефтяных продуктов кооперация получает от синдикатов 100 процентов всего оборота, мануфактуры—73%, сахара—83% и т. д. Кооперативный товарооборот занимает в общем товарообороте 50% в то время, как три года тому назад занимал 28%, т. е. увеличился почти вдвое. По ряду товаров потребитель почти исключительно получает товары от кооперации (мануфактуры — 80%, сахара — 84,3%, керосина — 63,2%, галош — 62,1% и т. д.). Приведенные цифры показывают, как выросло значение обобществленного сектора торговли. Одновременно с ростом и всего фонда промышленных товаров это показывает процесс усиления влияния социалистического хозяйства на товарооборот.

Но еще показательнее рост концентрации в руках обобществленной торговли товарных масс, производимых в мелко-товарном хозяйстве. Мы указывали уже на огромное экономическое и политическое значение этого процесса. Он является подготовкой к тому величайшему завоеванию, когда распыленная масса мелких хозяйств будет подготовлена к объединению. Путь этого объединения, как мы видели, зависит в значительной мере от умелого подхода к объединению в сбыте. Мы уже приводили в соответствующей главе слова Н. Бухарина, [1]) в которых он подчеркивает воспитательное значение кооперации, которая постепенно приводит от объединенного сбыта к объединенному производству. Поэтому рост кооперации сам по себе уже создает предпосылки для того, чтобы на следующей ступени уничтожить мелкое хозяйство и заменить его крупным. В сельскохозяйственной кооперации уже объединено 5,3 миллиона членов [2]) (без УССР) в 28 тысячах кооперативов. Заготовлено через кооперацию 70% всей заготовки масла, 62,6% — яиц, 51,9% — льна и т. д. Здесь не какой-то посторонний заготовитель приходил со стороны и брал у крестьянина продукты, стараясь обмануть, а сами объединенные производители через свои организации связываются с государственным хозяйством. Происходит тот процесс, который уничтожает распыленное производство в своем дальнейшем развитии. Но одновременно с этим идет в общий рост охвата обобществленным сектором торговли продукции мелкого хозяйства. Если взять заготовки 1923/24 года за сто, то получим следующий рост на 1927—28 год:

По хлебу	220,3	
По маслосеменам	127,7	
По льну	150	
По хлопку	360,3	
По коже мелк.	422,1	
По шерсти	219,1	и т. д.

Цифры эти говорят сами за себя. Мы приводили уже данные об общем удельном весе плановых заготовок в товарообороте. Из приведенных ранее цифр и того, что мы прочитали, сейчас ясно, какое

---

[1]) Н. Бухарин. Путь к социализму и рабоче-крестьянский союз, стр. 32—33.

[2]) Нужно иметь в виду, что некоторые хозяйства одновременно объединяются разными видами кооперации, а потому объединено в кооперации меньше хозяйств.

значение приобрел обобществленный сектор на этом участке борьбы. И важно отметить, что здесь мы имеем не только рост заготовок, но и рост государственного влияния на рынок. Возьмем, примерно, вопрос о ценах. Если поставленная в 1924 году задача регулирования цен на промышленные товары с трудом разрешалась, несмотря на то, что производство этих товаров в основной массе сосредоточено в руках государства, то тем более трудно это было осуществить в области сельскохозяйственных товаров. А между тем, подводя итоги истекшему периоду, можно сказать, что и здесь достигнуты значительные успехи, когда государству удавалось, несмотря на противодействие частного капитала, удерживать цены на сельскохозяйственные товары на определенном уровне. Одновременно нужно отметить, что наметились уже и методы регулирования районов заготовок, выявились и закрепились основные заготовители.

«Охват заготовительного рынка обобществленным торговым аппаратом и, в особенности кооперацией, расширяя путь советскому государству к овладению контролем над ценами на с.-х. продукты и над сбытом с.-х. продукции деревней, дал в то же время возможность реального воздействия и на размеры и на направление с.-х. производства. Политикой заготовок и политикой цен, мы регулировали стимулы деревни как в отношении размеров всего с.-х. производства и его товарности, так и в отношении его отдельных секторов. Усиление чисто рыночных методов регулирования агрикультурными, финансовыми, организационными мерами и, в особенности расширение и углубление системы контрактации, также проводимой через кооперацию, еще более усиливает влияние государства на самое сельскохозяйственное производство. Таким путем усиление значения с.-х. кооперации в области заготовок намечает практические пути перехода от кооперации сбыта с.-х. продуктов к стимулированию коллективизации производственных процессов в сельском хозяйстве» [1]).

Здесь, как мы видим, политика не только в области торговли, но и в смежных областях служила одной и той же цели реконструкции мелкого хозяйства. Особенно большое значение имел здесь вопрос о создании торговой сети. Если в области распределения промышленных товаров трудно было создать единый аппарат, то тем более это трудно было в области заготовок. А между тем, эта область требовала особенного внимания, так как анархия в заготовках прежде всего срывала работу промышленности, нуждающейся в устойчивом снабжении сырьем. Самообслуживание промышленных организаций, рвачество заготовителей, — вот что являлось харак-

---

[1]) Внутренняя торговля СССР за 10 лет, стр. 11. О том же говорит и резолюция XV съезда ВКП(б): «В области сбыта сельскохозяйственной продукции государственные органы и кооперация заняли решающее, а в ряде важнейших отраслей сбыта (хлеб, хлопок, сахарная свекла и т. д.) господствующее, почти монопольное, положение. Это положение выражается: 1) в том, что подавляющая масса продуктов сельского хозяйства заготовляется без посредства частного капитала, вытесненного уже со своих прежних позиций; 2) в том, что эта продукция реализуется по ценам, устанавливаемым органами государства и определяемыми с точки зрения всего народного хозяйства в целом, причем за последнее время удалось достигнуть устойчивости хлебных цен весной и осенью; 3) в том, что благодаря определенной политике цен государство имеет возможность влиять на условия самого сельскохозяйственного производства в направлении наиболее целесообразного перераспределения производительных сил. Необходимо, вместе с тем, отметить, что в некоторых отраслях (мясозаготовки, пенька и т. д.) частный капитал занимает еще довольно значительное место».

терным для первого периода [1]). На рынке по заготовке пушнины выступало 40 заготовителей, по шерсти — 32 и т. д. Ясно, что это создавало самую обыкновенную анархию, ничем не отличающуюся от капиталистического рынка. Срывались цены, срывались планы, спутывались исчисления товарного хозяйства. Такая система заготовок никаких улучшений не создавала и лишала возможности не только переходить к социалистической стадии производства, но и организованно охватить сбыт мелкой товарности хозяйства. Нужны были значительные усилия для того, чтобы как на рынке сырьевых товаров, так и на рынке товаров продовольственных создать систему заготовок, обеспечивающую действительное продвижение вперед. В настоящее время, мы имеем такую систему заготовок, которая построена как на объединении всей заготовительной работы под руководством государства, так и на уничтожении параллелизма в деятельности отдельных организаций. Эта победа по своему организационному и экономическому значению важнее организации системы распределения промышленных товаров, поскольку на этом участке торговли гораздо труднее было вести борьбу, чем на рынке промышленных товаров и поскольку таким путем индивидуалистическое мелкое хозяйство превращается в обобществленное крупное.

Перечисленные нами достижения, вытекающие из тех предпосылок, которые намечены были на протяжении всей книги, показывают, что торговля в условиях переходного периода служит задачам социалистического строительства. В каждой отдельной стране успехи организации рынка и процесса перераспределения его будут зависеть от ряда причин и прежде всего от подготовленности всего хозяйства. В хозяйстве СССР проблема организации рынка натыкается на ряд таких явлений, которые особенно усложняют эту работу. Диспропорция между отдельными частями хозяйства, бедность капиталами, низкая товарность отдельных хозяйств и целых районов,—все это крайне болезненно отражается на развитии хозяйства и, в частности, торговли. Так, например, слабая техника производства и невозможность достаточно снизить цены — поставили задачей уменьшение издержек обращения. Мы знаем, что на ряду с теми издержками обращения, которые должны уменьшаться в социалистическом хозяйстве, существуют и такие, которые должны расти, так как рост их является прямым следствием рационализации распределения. Но бедность заставляет итти и на снижение таких издержек, что замедляет на отдельных участках наступление против анархии распределения. Также бедность не позволяла до сих пор образовать необходимые запасы, благодаря которым можно усилить плановое начало в распределении товарных масс и регулировании цен. Также точно и ряд других условий тормозил развитие, внесению оздоровления в товарооборот. Но уже учет всех этих тормозов сам по себе дает орудие для дальнейшей борьбы. Он свидетельствует о том, что мы знаем наши слабые участки и при первой возможности перейдем к их исправлению. Подытоживая достижения советского товарооборота, мы можем указать на следующие основные положения: 1) концентрацию в руках обобществленного сектора основной массы товаров; 2) создание системы как распределительной, так и заготовительной торговой сети; 3) относительное регулирование цен на товары; 4) образование торгового капитала; 5) использование итогов изучения товарности хозяйства и емкости рынка, облегчающих планирование товарооборота. Все эти достижения создают прочную базу для дальнейшей реконструкции товарооборота. Но продвижение вперед может быть обеспечено только при условии и реконструкции необходимых экономических условий. Эти

[1]) По данным Наркомторга заготовками сырья занимались также организации, как Всеобуч, Вхутемас и т. д.

условия прежде всего вытекают из прогресса в области сельского производства. Наше хозяйство на данной стадии развития имеет недостаток как промышленных, так и сельскохозяйственных товаров. И то, и другое тяжело ударяет по развитию всего социалистического строительства и прежде всего по товарообороту. Планировать его возможно на здоровом основании, имея товарные массы как со стороны промышленности, так и сельского хозяйства. Кризис недопроизводства бьет по народному хозяйству не менее тяжело, чем и кризис перепроизводства. Если первый замедляет рост производительных сил, уничтожает массы ценностей и тяжело отражается на благосостоянии трудовых масс, то второй, ограничивая потребление трудовых масс населения, также отражается на их благосостоянии, замедляет рост производительных сил; с другой стороны, он ослабляет рост товарности сельского хозяйства, заставляет его замыкаться в себе, переходить к натуральным формам. Правда, кризис перепроизводства внешне протекает в более спокойных формах, чем кризис сбыта. Но он также болезненно отражается на хозяйстве. Эта болезненность особенно тяжела тем, что она выражается в срыве планового руководства рынком, создает предпосылки для спекуляции, требует усиления административных методов регулирования рынком взамен организационно-экономических. И поэтому нельзя не согласиться с следующим положением:

«Кризисы недопроизводства имеют своим следствием явления, аналогичные кризисам сбыта. Кризис недопроизводства промышленных изделий может иметь своим следствием два явления: либо задержку в удовлетворении потребностей фабричного рабочего, а следовательно, задержку расширения воспроизводства рабочей силы (воспроизводства не в смысле капиталистическом, а воспроизводства советского, подразумевающего не только механическое воспроизводство рабочей силы промышленности, но и рост материального и духовного благосостояния рабочего — строителя социализма), либо задержку в расширении воспроизводства в области сельского хозяйства.

Нехватка промышленных товаров для деревни означает в наших условиях, когда денежное накопление может иметь, в особенности в деревне, весьма ограниченные пределы, уменьшение эквивалента, получаемого ею за свою продукцию (что означает в сущности кризис сбыта для сельского хозяйства). Это положение, в свою очередь, приводит к тому, что деревня в борьбе за сохранение эквивалента либо прямо задерживает реализацию части своей продукции, уменьшая ее товарность, либо, если этот момент оказывается для них невозможным, она на следующий год замедляет, а иногда даже абсолютно уменьшает производство с.-х. продукции. Такие тенденции сельского хозяйства имеют, в свою очередь, следствием затруднения по линии снабжения внутреннего рынка продовольственными товарами, промышленным сырьем и уменьшают с.-х. экспорт, а, следовательно, и импорт внешнего сырья и орудий производства для промышленности. В результате — замедление и задержка развития и в промышленности» [1]).

Вот почему оценивая все положительные стороны в развитии советского товарооборота, нельзя не отметить и тех угрожающих явлений, которые имеют место и борьба с которыми может обеспечить симптомы кризиса недопроизводства и тем самым дать гораздо большую эффективность всем достижениям. При уничтожении этой угрозы те факторы, которые вытекают из наличия диспропорции и накладывают свою печать на все развитие товарооборота, часто неправляя его, отпадут и тогда можно, отвлекшись от них, использо-

[1]) Внутренняя торговля СССР за 10 лет, стр. 15—16.

вать полностью товарооборот в интересах социалистического строительства.

Поэтому задачей ближайшего времени является: 1) увеличение товарной массы, выпускаемой обобществленной промышленностью; 2) повышение товарности сельского хозяйства; 3) борьба за обобществление мелкого, преимущественно сельскохозяйственного производства; 4) образование постоянных товарных запасов в каналах обращения обеспечивающих бесперебойное удовлетворение спроса.

§ 3. РЕКОНСТРУКЦИЯ ХОЗЯЙСТВА И ТОВАРООБОРОТ.

Уже в начале нашей заключительной главы мы указывали на необходимость реконструкции всего хозяйства, как необходимой предпосылки для вытеснения существующих форм товарооборота плановым распределением. Сейчас для нас ясно, что эта реконструкция необходима не только для продвижения вперед, но как защита против отступления назад. Мелкое хозяйство достигло того предела в развитии своих производительных сил и товарности, перешагнуть, который в условиях социалистического строительства оно может только на новой технической базе. Тем более это можно сказать о промышленности. Если в мелком крестьянском хозяйстве еще и имеются некоторые возможности увеличения производительности и товарности, то они могут пойти по социалистическому руслу только при условии соответствующей реконструкции всего хозяйства. Конечно, есть простой способ сдвинуть с места рост производительных сил крестьянского хозяйства—дать свободу капиталистическим элементам этого хозяйства, разрешить кулакам свободно эксплоатировать бедноту, отказаться от регулирования цен и монополии внешней торговли. При этих условиях не только не будет кризиса недопроизводства, но легко можно добиться обратного—кризиса сбыта. Отказ-же от регулирования совершенно ликвидирует плановое руководство и возвращает нас к капиталистическому посреднику. Поэтому борьба с кризисом недопроизводства не должна итти по линии наименьшего сопротивления, а через преодоление тех отрицательных явлений, которые создают кризис. Общая постановка вопроса о реконструкции народного хозяйства является единственно правильным разрешением вопроса.

Проблема реконструкции народного хозяйства поставлена в связи с тем, что в области производства достигнут довоенный уровень и явилась необходимость расширить производство на новой базе. В области производства промышленных товаров, как мы видели, задача заключается в том, чтобы увеличить массу товаров путем создания преимущественно новых промышленных предприятий и частичного переоборудования уже существующих. Задача эта осложняется тем обстоятельством, что встает необходимость организации не только предприятий, производящих предметы потребления, но и средства производства. Это на первое время не ослабляет недостатка в промышленных товарах, а даже в некоторой мере обостряет, поскольку рост количества занятых рабочих и служащих расширяет емкость рынка. Поэтому здесь является необходимым расширять производство средств производства и средств потребления в определенном сочетании, которое обеспечивало бы постепенное преодоление недостатка в промышленных товарах. В этом заключается в основном разрешение той проблемы индустриализации, которая поставлена перед советским хозяйством. Если основная масса промышленных товаров находится в руках обобществленного хозяйства, то это обеспечивает государству господство на рынке. Но если этой массы недостаточно для удовлетворения потребностей общества, то рынок приобретает неустойчивое положение и регулирование его затрудняется. Расширение производства является поэтому необходимым условием для того, чтобы все отклонения от нормального раз-

вития товарооборота были изжиты. Максимальное увеличение производительности промышленности, увеличение товарной массы, повышение ее качества на ряду с количеством, увеличение удельного веса пролетариата, удешевление стоимости товаров на основе рационализации производства и поднятия производительности труда — вот все, что определяет в основном задачи индустриализации. Четырнадцатый съезд ВКП(б) в 1926 году сформировал все эти задачи в резолюции по докладу И. Сталина:

«Съезд поручает ЦК руководствоваться в области экономической политики следующими директивами:

а) во главу угла поставить задачу всемерного обеспечения победы социалистических хозяйственных форм над частным капиталом, укрепление монополии внешней торговли, рост социалистической госпромышленности и вовлечение под ее руководством и при помощи кооперации все большей массы крестьянских хозяйств в русло социалистического строительства;

б) обеспечить за СССР экономическую самостоятельность, оберегающую СССР от превращения его в придаток капиталистического мирового хозяйства, для чего держать курс на индустриализацию страны, развитие производства средств производства и образование резервов для экономического маневрирования;

в) основываясь на решениях XIV партконференции, всемерно способствовать росту производства и товарооборота в стране;

г) использовать все ресурсы, соблюдать строжайшую экономию в расходовании государственных средств, увеличивать скорость оборота госпромышленности, торговли и кооперации для повышения темпа социалистического накопления;

д) развертывать нашу социалистическую промышленность на основе повышенного технического уровня, однако, в строгом соответствии как с емкостью рынка, так и с финансовыми возможностями государства;

е) всемерно содействовать развитию советской местной промышленности (район, округ, губерния, область, республика), всячески стимулируя местную инициативу в деле организации этой промышленности, рассчитанной на удовлетворение разнообразнейших потребностей населения вообще, крестьянства в особенности;

ж) поддерживать и толкать вперед развитие сельского хозяйства по линии повышения земледельческой культуры, развития технических культур, повышения техники земледелия (тракторизация), индустриализации сельского хозяйства, упорядочения дела землеустройства и всемерной поддержки разнообразных форм коллективизации сельского хозяйства» [1]).

Последний пункт, как мы видим, связан с вопросом реконструкции сельского хозяйства. Но он органически связан с вопросом о развитии промышленности, поскольку рост сельского хозяйства находится в прямой связи с ростом промышленности. Мы уже видели, что товарность хозяйства мелких производителей в значительной мере зависит от того, какие и сколько товаров они получают в обмен на свои продукты. Опыт эпохи «военного коммунизма» и периода «ножниц», т. е. резкого расхождения цен на промышленные и сельскохозяйственные товары показал, что мелкое крестьянское хозяйство при неблагоприятных для него условиях обмена с городом — резко понижает как валовую, так и товарную массу продукции. Поэтому от развития промышленности в значительной мере зависит и рост сельского хозяйства, процесс развития его связи с государственным социалистическим хозяйством.

Но если по линии промышленного производства центр тяжести лежит, преимущественно в том, чтобы увеличить массу товаров, то

[1]) Стенографический отчет съезда, стр. 959.

в сельском хозяйстве, помимо этого, важно увеличить и товарную массу. Валовая продукция сельского хозяйства СССР в настоящее время почти достигла довоенного уровня, но товарная масса значительно ниже, главным образом, потому, что, с одной стороны, хозяйство стало мельче и товарность его снизилась, а с другой — деревня не удовлетворена предложением промышленных товаров. Поэтому если борьба за увеличение как валовой, так и товарной массы должна итти по линии большего обслуживания сельского хозяйства со стороны промышленности, то одновременно необходимо вести борьбу и за реорганизацию самого крестьянского хозяйства. Повысить товарность в целом и добиться перестройки крестьянских хозяйств в предприятиях промышленного типа можно только путем укрупнения мелких хозяйств. Задача эта не новая и поставлена она была с первых дней революции. Но в настоящее время она приобретает особенную остроту, когда нет другого способа поднять товарность и производительность сельского хозяйства, не изменяя основным принципам построения социалистического хозяйства. Если в капиталистическом хозяйстве реконструкция сельского хозяйства идет через разорение мелких производителей и превращение средних хозяйств в фактических батраков аграрного и промышленного капитала, то в хозяйстве переходного периода трансформация мелкого хозяйства должна итти по линии объединения его в крупные организации промышленного типа. Это обеспечивает расширение товарной массы в первую очередь. Но это одновременно упорядочивает всю торговлю, так как государство имеет связь не с миллионами мелких хозяйств, а с меньшим количеством более крупных, экономически устойчивых. Вот почему XV съезд ВКП(б) смог как основную задачу в области реконструкции сельского хозяйства поставить следующее:

«В настоящий период задача объединения и преобразования мелких индивидуальных крестьянских хозяйств в крупные коллективы должна быть поставлена в качестве основной задачи партии в деревне. Категорически указывая на то, что этот переход может происходить только при согласии на это со стороны трудящихся крестьян, партия признает неотложным широко развернуть пропаганду необходимости и выгодности для крестьянства постепенного перехода к крупному общественному сельскому хозяйству и всемерное поощрение на практике имеющихся уже и заметно растущих элементов крупного коллективного хозяйства в деревне» [1]).

На ряду с кооперативным хозяйством важен и рост государственного сельского хозяйства (совхоза). Советские сельские хозяйства должны являться могущественным орудием социалистического строительства не только потому, что они дают значительное количество товарного хлеба и других продуктов, но и потому, что они оказывают определенное влияние на окружающее мелкое крестьянское хозяйство и заставляют его итти по пути повышения количества и качества производства [2]). Таким образом, задача здесь заключается в том, чтоб на ряду с общими мероприятиями по улучшению крестьянского хозяйства немедленно принять все меры к росту коллективных и государственных хозяйств, что увеличит товарность хо-

---

[1]) Стенографический отчет XV съезда ВКП(б), стр. 1308.

[2]) Пленум ЦК ВКП(б) по докладу М. И. Калинина 11 июня 1928 г. принял специальное постановление по данному вопросу. В одном из пунктов постановления говорится: «Новые совхозы должны строиться по такому плану и с таким расчетом, чтобы в будущем могли превратиться в индустриальные центры переработки сельскохозяйственных продуктов окружающего крестьянского населения и стать мощными рычагами обобществления крестьянского земледелия».

зяйства и обеспечит более устойчивое равновесие на рынке. Только при этом условии основные предпосылки кризиса недопроизводства будут изжиты и одновременно создадутся условия, необходимые для такого развития товарооборота, который обеспечит переход к полному плановому распределению, подготовляющему отмирание торговли.

ЛИТЕРАТУРА.

А. Фишгендлер.—Движение силы обобществления товарооборота. «Вопросы торговли» №1.

Б. Гессен.— Внутренний товарооборот СССР за 10 лет. «Вопросы торговли» № 2—3.

Л. Залкинд.— Итоги внутренней торговли. «Вопросы Торг.» № 2—3.

Пятилетний план Наркомторга.

Пятилетний план Центросоюза.

Итоги внутренней торговли за 10 лет. Сборник.

СОДЕРЖАНИЕ.

Стр.

Предисловие Л. М. Хинчука. 5
От автора. 7

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

Глава первая.

Распределение товаров в капиталистическом хозяйстве.

1. Рынок и обращение товаров. 9
2. Товарооборот и торговля 13
3. Эволюция торговли 22

Глава вторая.

Распределение товаров в переходный период.

1. Рынок в переходный период и его границы 29
2. Плановое начало, рынок и элементы торговли в переходный период 34
3. Товарооборот и торговля в переходный период, как средство воздействия на развитие народного хозяйства 42

Глава третья.

Торговый капитал и его обращение.

1. Обособление торгового капитала 46
2. Экономические функции торгового капитала 48
3. Собственные и заемные средства в товарообороте . . 52
4. Понятие торгового капитала в переходный период . . 55
5. Частный торговый капитал в переходный период . . 61

Глава четвертая.

Обращение товаров и издержки обращения.

1. Сущность издержек обращения 64
2. Эволюция издержек обращения 70
3. Издержки обращения в переходный период 75

Глава пятая.

Рынок и цены товаров.

1. Капиталистический рынок и общие условия образования цен 82
2. Обращение торгового капитала и ценообразование . 88

Стр.

3. Рынок и цены товаров в условиях переходной экономики 94
4. Вопросы регулирования цен 100

Глава шестая.

Торговая прибыль.

1. Образование торговой прибыли 104
2. Торговая прибыль в условиях монополии 111
3. Торговая прибыль в хозяйстве переходного периода . 113
4. Природа кооперативной прибыли 118

Глава седьмая.

Анархия рынка и кризисы.

1. Строение капиталистического рынка 120
2. Кризисы 125
3. Влияние кризисов на товарооборот 130
4. Кризисы и монополии 134

Глава восьмая.

Монополии и рынок.

1. Виды монополий в области регулирования рынка . . 137
2. Влияние монополий на товарооборот 141
3. Монополии в торговле переходного периода 151

Глава девятая.

Организация потребителей и мелких производителей.

1. Кооперация в системе капиталистического хозяйства . 157
2. Значение кооперации в переходный период 161

ЧАСТЬ ВТОРАЯ.

Глава десятая.

Емкость рынка и его изучение.

1. Емкость рынка в капиталистическом хозяйстве . . . 169
2. Значение определения емкости рынка в хозяйстве переходного периода 175
3. Изучение емкости рынка в переходный период 179

Глава одиннадцатая.

Рынок промышленных товаров.

1. Понятие рынка промышленных товаров 184
2. Рынок промышленных товаров в переходный период . 191

Глава двенадцатая.

Рынок сельскохозяйственных товаров.

1. Особенности рынка сельскохозяйственных товаров . . 199
2. Организация рынка сельскохозяйственных товаров . . 202
3. Торговля сельскохозяйственными товарами в переходный период 209
4. Советская торговля сельскохозяйственными товарами. 216

Стр.

Глава тринадцатая.

Потребительский рынок.

1. Емкость городского рынка 221
2. Определение емкости городского рынка СССР 228
3. Товарность сельского хозяйства и емкость деревенского рынка 233
4. Значение определения товарности и емкости деревенского рынка в переходный период 241
5. Изучение емкости рынка в СССР 245
6. Эволюция емкости рынка СССР 251

Глава четырнадцатая.

Товарный голод и проблема диспропорции.

1. Товарный голод, его размеры и причины 255
2. Диспропорция в развитии производительных сил . . . 258
3. Общеэкономические и конъюнктурные причины товарного голода 264
4. Мероприятия по изживанию товарного голода 267

Глава пятнадцатая.

Заключение.

1. Задачи советского товарооборота и торговли 272
2. Советский товарооборот к десятилетию революции . . 277
3. Реконструкция хозяйства и товарооборот 283

ВСЕРОССИЙСКИЙ КОМИТЕТ СОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОМУ (коммерческому) ОБРАЗОВАНИЮ ПРИ НАРКОМТОРГЕ РСФСР.

ЗАОЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КУРСЫ

ДЛЯ ПОДГОТОВКИ и ПЕРЕПОДГОТОВКИ

работников торговых предприятий, заготпунктов, складов, правлений синдикатов и трестов, их контор и отделений административно-хозяйственных и таможенных учреждений, служащих гарантийного страхования и выдвиженцев.

Действуют на основании положения, утвержденного Советом Народных Комиссаров РСФСР

ОТДЕЛЕНИЯ:

1. Заготовительное с циклами:
   1. Хлебным. 2. Шерстяным. 3. Льнопеньковым. 4. Кожевенным. 5. Пушным. 6. Мясным. 7. Молочных продуктов. 8. Яично-птичным. 9. Плодовым. 10. Овощным.
2. Торговое.
3. Организацнонно-хозяйственное.
4. Организации и техники внешией торговли и таможенного дела.
5. Счетно-кассовое.
6. Торговли произведениями печатн.

Преподавателями Курсов состоят профессора и преподаватели московских высших учебных заведений.

ПРИЕМ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО ГОДА НА 1-е ЧИСЛО КАЖДОГО МЕСЯЦА.

Слушателями зачисляются лица, имеющие знания в объеме школы 1-й ступени и иекоторый навык в самостоятельной проработке научно-популярного текста.

Окончившие курсы, после испытаний в государственных комиссиях получают диплом.

СРОК ОБУЧЕНИЯ 2 ГОДА.

ПЛАТА ЗА ОБУЧЕНИЕ И УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ: первый год—5 руб. в месяц, второй год—2 руб. в месяц.

ПРОСПЕКТ КУРСОВ высылается бесплатно, „ОБОЗРЕНИЕ ПРЕПОДАВАНИЯ" и пробные лекции за 50 к. марками.

Адрес: Москва (центр), Маросейка, 6/8, ЗАОЧТОРГКУРСЫ.